Probleme der Exportfinanzierung

mit besonderer Berücksichtigung der Schweiz

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung
der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt von

Sigismund Remy

von Basel

BUCHDRUCKEREI LÜDIN AG. LIESTAL · 1940

Genehmigt von der philosophisch-historischen Fakultät auf Antrag der Herren Professoren

Dr. Hans Ritschl und
Dr. Edgar Salin.

Basel, den 21. Dezember 1939.

Professor Dr. F. Mangold,
Dekan

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meiner lieben Frau gewidmet

Inhaltsverzeichnis

Seite

Inhaltsverzeichnis 5
Vorwort 7
Einleitung 9

1. Kapitel: Grundlagen und Wesen der Exportfinanzierung 11
A. Die Grundlagen 11
I. Allgemein-wirtschaftliche Voraussetzungen 11
II. Grundfragen der aussenwirtschaftlichen Beziehungen 14
B. Probleme der Exportfinanzierung 18
I. Voraussetzung und Definition der Exportfinanzierung 19
II. Grundlegende Faktoren der Exportfinanzierung 20
a) Direkt beteiligte Faktoren 20
b) Die Ware als Grundlage der Finanzierung 22
c) Die Untersuchungsformen und die Exportfinanzierung 23
d) Die Träger der Exportfinanzierung 25
e) Die Banken und die Exportfinanzierung 28

2. Kapitel: Die Technik der Exportfinanzierung 31
A. Die Dokumente als Grundlage 31
I. Der Wechsel 31
II. Die Begleitpapiere 32
a) Das Konossement 32
b) Der Ladeschein 33
c) Der Lagerschein 33
d) Verschiedene Dokumente 33
III. Besondere Geschäftsarten 33
IV. Der „commercial letter of credit“ 36
B. Die Finanzierungsformen 36
I. Der Exporteur als Finanzierungsträger 36
a) Der offene Buchkredit 36
b) Der Kontokorrentkredit 37
c) Der Diskontkredit 37
d) Die Trattenbevorschussung 37
e) Der Akzeptkredit 38
f) Der Trassierungskredit 38
g) Der Avalkredit 38
II. Der Importeur als Finanzierungsträger 39
a) Die Vorauszahlung 39
b) Das Akkreditiv 39
c) Der Rembourskredit 40

Seite

d) Der Negotiationskredit 41
III. Die Finanzierungsgesellschaften 41
IV. Der Staat als Finanzträger 48
C. Das Finanzierungsrisiko 48
D. Die Sicherung bei der Finanzierung 51
E. Die Kosten der Exportfinanzierung 56
3. Kapitel: Die Wandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen und ihr Einfluss auf die Exportfinanzierung 63
A. Wandlungen in den aussenwirtschaftlichen Beziehungen 64
I. Die Ursachen 64
a) Primäre Gründe 64
b) Sekundäre Faktoren 64
II. Die Folgen 66
a) Kontingentierung 67
b) Devisenbewirtschaftung 67
c) Clearingabkommen 68
d) Kompensationsgeschäft 73
III. Weitere Probleme 74
a) Allgemeine Probleme 74
b) Der Automatismus 78
c) Der Geld- und Kapitalverkehr 81
IV. Einige Zahlen zur Entwicklung der Aussenhandelsbeziehungen . . 83
B. Wandlungen in der Exportfinanzierung 92
I. Allgemeines 92
a) Wechselfinanzierung 93
b) Kredit- und Zahlungsfristen 96
c) Träger der Finanzierung 97
d) Devisen- und Clearingmassnahmen 98
II. Staatliche Finanzierungsmassnahmen 100
a) direkte Finanzierung durch den Staat 102
b) Ausfuhrprämien 111
c) Exportkreditversicherung 116

4. Kapitel: Exportfinanzierung — Die Situation in der Schweiz 127
A. Allgemeines 127
B. Die Schweiz in der neuen Situation 131
C. Staatliche Exportfinanzierung in der Schweiz 135
I. Landwirtschaftliche Exporte 136
a) Der Käseexport 136
b) Die Kondensmilchausfuhr 137
c) Der Viehexport 138
II. Industrieexporte 139
a) Uhrenindustrie 139
b) Stickereiindustrie 140
c) Die produktive Arbeitslosenfürsorge (Fabrikationszuschüsse) . 141
d) Die Exportrisikogarantie 145

Schlussteil: Zusammenfassung — Kritik — Ausblicke 151
Anhang: Tabellen 155
Literaturverzeichnis 163

VORWORT

Die vorliegende Arbeit entsprang dem Interesse, das der Verfasser den schweizerischen Exportindustrien entgegenbrachte. Es schien ihm gegeben, im Rahmen der Exportförderungsmassnahmen deren spezielle Seite, die Export-Finanzierung, einer gesonderten Untersuchung zu unterziehen. Überdies war vorgesehen, im praktischen Teil resp. im Anhang die Export-Finanzierung der vielleicht bedeutendsten Exportindustrie, der schweizerischen Maschinenindustrie, näher zu untersuchen. Da jedoch zu Beginn der Mobilisation der Schweiz die Antworten bedeutender Firmen noch ausstanden und infolge der anderweitigen, wichtigeren Inanspruchnahme nicht mehr beigebracht werden konnten, musste auf diesen Beitrag verzichtet werden. Es sei an dieser Stelle den Firmen, die bis jetzt geantwortet haben, der beste Dank ausgesprochen.

Die seit Anfang September eingetretenen Änderungen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen konnten nicht mehr berücksichtigt werden. Die vorliegende Arbeit findet vielmehr mit diesem Zeitpunkt einen gegebenen Abschluss.

Besonderen Dank ist der Verfasser auch Herrn Professor Dr. *H. Ritschl* schuldig für das Interesse und die Förderung, die er seiner Arbeit hat angedeihen lassen. Dank schuldet er auch all den Amtsstellen, Verbänden, Banken usw., die ihm stets bereitwillige und ausführliche Auskunft erteilt haben.

Basel, im November 1939.

Sigismund Remy

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546710_0175

Probleme der Exportfinanzierung

mit besonderer Berücksichtigung der Schweiz

EINLEITUNG

Inmitten der protektionistischen Massnahmen vieler Staaten, des Strebens einzelner von ihnen nach möglichst vollständiger wirtschaftlicher Autarkie, ist paradoxerweise allen gemein die Förderung des Exportes, der mehr oder weniger energische Versuch, nicht aus dem Getriebe der internationalen Arbeitsteilung ausgeschaltet zu werden.

Mag auch die Sorge um das Gleichgewicht der Zahlungsbilanz und als deren beredter Ausdruck das Bestreben nach Aufrechterhaltung einer intakten Währung den Anstoss zu den neuen Methoden staatlicher Einflussnahme auf die Aussenwirtschaft gegeben haben, so dringt doch die Erkenntnis immer wieder durch, dass Aussenhandel nicht nur im Sinne der Freihändler für beide Partner günstig sein kann, sondern zur Erhaltung eines bestimmten Lebensstandards, ja vielmehr, zur Ernährung und Kleidung eines grossen Teiles der Bevölkerung notwendig ist. Das Wort *Caprivis:* „Wir müssen Waren oder Menschen exportieren" galt nicht nur für Deutschland, sondern auch für die Schweiz und gilt für diese heute noch.

Wenn auch im vorliegenden Thema die Finanzierung des Exportes, als eine spezielle Seite der allgemeinen Exportförderung, besonders betrachtet werden soll, so kann doch nicht genug auf die

Bedeutung der Einfuhrseite hingewiesen werden, die bei all den ausfuhrfördernden Massnahmen gebührend mitberücksichtigt werden muss; denn eine Erhöhung der Ausfuhr ohne gleichzeitige äquivalente Einfuhrsteigerung dürfte nur von kurzer Dauer sein. In seiner programmatischen Schrift[1]) hat in diesem Zusammenhang Nationalrat *Gafner* die Situation der Schweiz treffend wie folgt charakterisiert: „Wir müssen Waren importieren, um leben zu können, wir müssen aber auch Waren exportieren, um importieren zu können."

Die eigentliche Aufgabe nun, die Finanzierung des Exports erschöpfend zu behandeln, würde, da die Probleme des internationalen Handels (Geld und Preis, Währung und Wechselkurse, komparative Kosten, Gleichgewicht usw.) sehr weitreichend und ineinandergreifend sind, den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Es soll daher im folgenden nur gezeigt werden, wie die Exportfinanzierung im Rahmen des gesamten Wirtschaftsablaufes, ausgehend von der Zeit des „klassischen" Freihandels bis zu den heutigen Strukturwandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen, als Folge der mannigfaltigen Einschränkungen der Bewegungsfreiheit, der staatlichen Hilfe nicht mehr entbehren konnte, m. a. W., wie der staatswirtschaftliche Sektor auch einen grossen Teil des bisher freien Aussenhandels zu umschliessen begann.

Neben anderen Massnahmen, die nur die technische Abwicklung des Aussenhandelsverkehrs betreffen, gehen die Bemühungen beinahe aller Regierungen dahin, den Export auf der Finanzierungsseite zu beeinflussen[2]).

Unter den Begriff der staatlichen Exportfinanzierung können daher die direkten Eingriffe des Staates in die Finanzierung gefasst werden, seine Massnahmen zur Sicherung und Förderung der Exportfinanzierung sowie seine finanziellen Unterstützungen bei solchen Zweigen der Wirtschaft, die als ausgesprochene Exportzweige betrachtet werden können.

[1]) Nationalrat Dr. *Max Gafner:* „Vermehrte Förderung von Export und Fremdenverkehr". Nr. 12 der Publikationen des Schweiz. Fremdenverkehrsverbandes, Büchler & Co., Bern, April 1939. S. 24.

[2]) Siehe auch: Überall Ausbau der Exportkreditgarantien, in: Bank-Archiv Nr. 9, 1. 5. 1939, S. 244 f.

In den Betrachtungskreis der Finanzierungsmethoden müssen daher in der Folge die staatlichen Hilfen wie Ausfuhrprämien, produktive Arbeitslosenfürsorge, staatliche Export-Risiko-Garantie, Exportkreditversicherung usw. miteinbezogen werden.

1. KAPITEL

Grundlagen und Wesen der Exportfinanzierung

A. Die Grundlagen

Die Formen, in denen sich die Exportfinanzierung vollzieht, sind als Produkt der Wechselbeziehungen im internationalen Zahlungs- und Kreditverkehr anzusehen, wie sie sich in der Zeit der Handelsfreiheit bis zum Weltkriege herausgebildet haben, einerseits zwischen Exporteur und ausländischem Importeur und anderseits zwischen diesen und den Banken. Diese Formen tragen noch heute den Stempel desjenigen Landes, von dem aus die weltwirtschaftliche Entwicklung ihren Ausgangspunkt genommen hat: *Englands*. Englisch war schon das System *Adam Smiths*, englisch sind grösstenteils heute noch die technischen Ausdrücke, besonders im Überseeverkehr, und noch heute sind die Augen der internationalen Handelswelt nach der englischen Metropole gerichtet.

I. Allgemein-wirtschaftliche Voraussetzungen

Der im 19. Jahrhundert in die Tat umgesetzte Gedanke des wirtschaftlichen Liberalismus hatte den Menschen diejenige wirtschaftliche Freiheit im Handeln gebracht, die ihnen ermöglichte, aus ihrer eigenen Wirtschaft und aus den wirtschaftlichen Aussen-

beziehungen zum Wohle aller ein Maximum an Sozialprodukt herauszuholen. Die miteinander konkurrierenden Volkswirtschaften brachten die verschiedensten Rohstoffquellen und die unterschiedlichsten Produktionsbedingungen mit in den friedlichen Kampf und waren sich alle darin einig, dass die internationale Arbeitsteilung unter dem Gesichtspunkt der komparativen Kosten die natürlichen Vorteile eines jeden Landes gewinnbringend auszunützen verbürge. Wie stark damals der Gedanke der naturbedingten Vorteile gewesen ist, beweist die Auffassung *Lists*[3]), der die Manufakturen vorzugsweise den Ländern der gemässigten Zone und die Agrikultur denen der heissen Zone zugewiesen hat.

Unter der Freiheit des Verkehrs wurde die *Freizügigkeit* von Menschen (Arbeit), Waren und Kapital verstanden, ein freier Verkehr, der, im Gegensatz zur Anschauung des Merkantilismus, nicht nur dem Exporteur, sondern auch seinem Partner Vorteile bringen sollte.

Insbesondere hatten die Kapitalanlagen im Ausland folgende Aufgaben: 1. Erweckung und Erschliessung neuer Rohstoffkulturen. 2. Anschluss ferner Gebiete, 3. extensive Erweiterung und intensive Steigerung der Wirtschaftsbeziehungen, 4. Schaffung neuer Industrien[4]). Und nach *Eulenburg*[5]) war als der letzte Sinn der Kapitalübertragungen die Finanzierung des Aussenhandels bezeichnet worden.

Die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts dauernd wachsenden *internationalen Handelsbeziehungen* führten zu einer Markterweiterung, zum sogenannten *Weltmarkt*. Trotzdem gab es keinen „Weltmarkt" als Einheit, weder auf der Produktions- noch auf der Konsumtionsseite, wie *Eulenburg*[6]) sagt, obwohl erst durch diesen erweiterten Markt gewisse Rohstoffe zu Welthandelsgütern wurden und ohne „Weltmarkt" nicht im notwendigen Umfange

[3]) *Friedrich List*, Das nationale System der politischen Oekonomie (1841), Ausgabe Waentig, 5. Aufl. Fischer, Jena 1928, S. 67/68.
[4]) *F. Eulenburg*, Aussenhandel und Aussenhandelspolitik, G. d. S., Bd. VIII, Mohr, Tübingen 1929, S. 27.
[5]) a.a.O., S. 30.
[6]) a.a.O., S. 40.

hätten abgesetzt werden können[7]). Eine arbeitsteilige Weltwirtschaft wäre aber nicht möglich gewesen ohne den Siegeszug der Technik, die dem gesamten Verkehrswesen ungeahnte Entwicklungsmöglichkeiten schuf, so zu immer stärker sich entfaltenden produktiven Kräften führte und die Ernährung, Bekleidung und Behausung ins Unabsehbare wachsender Menschenmassen erst gestattete[8]).

Diese Wirtschaftsentwicklung hatte das Bestehen einer festen Währungsgrundlage zur weiteren Voraussetzung; diese Grundlage fand sie im Automatismus der Goldwährung, der das englische Pfund Sterling überdies zur Weltgeltung verholfen hatte. Die ganze Entwicklung wäre ferner nicht zu denken gewesen ohne allgemeingültige *Rechtsgrundsätze*, für deren Schaffung und Erhaltung der Staat zu sorgen hatte, ohne sich sonst in den Wirtschaftsablauf einmischen zu dürfen.

Beschränkungen etwa aus sozialpolitischen Gründen wurden der Wirtschaft möglichst nicht auferlegt; auch der Verkehr über die „zufälligen" Landesgrenzen war weitgehend frei.

Die *Zölle* hatten keine andere Aufgabe, als dem Staat Einnahmen zu verschaffen und in vereinzelten Fällen besonders bedrohte Industrien durch Verschiebung der Kostengrundlage (als Ausgleich zwischen inländischen und ausländischen Herstellungskosten)[9]) zu schützen. Der Freihandel blieb das Ziel, und Schutzzölle waren nur Hilfsmittel auf dem Wege dorthin; Kampfzölle wurden nur im Ernstfalle angewendet. Sonst wurde das Prinzip der „offenen Tür" hochgehalten und dem Grundsatz der „*Meistbegünstigung*" gehuldigt, Auffassungen, die in langfristigen Handelsverträgen allgemein Ausdruck fanden. Auf diese Weise wurde eine Situation geschaffen, die auch kleinen Staaten (wie z. B. der Schweiz) erlaubte, ohne Einsatz von Machtmitteln an der Ausdehnung des Welthandels teilzuhaben[10]).

[7]) z. B. Canada: Getreide, Brasilien: Kaffee, Kalifornien: Obst usw.
[8]) Von den Wandlungen der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit, in *E. Salin*, Wirtschaft und Staat, 3 Schriften zur deutschen Weltlage, Hobbing, Berlin 1932, S. 27.
[9]) *Taussig-Palyi*, Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Gloeckner, Leipzig 1929, S. 299.
[10]) *E. Salin*, a.a.O., II. Schrift, S. 105.

II. Grundfragen der aussenwirtschaftlichen Beziehungen

Auf der Grundlage der im vorherigen Abschnitt skizzierten Wirtschaftsverfassung haben sich im internationalen Wirtschaftsverkehr diejenigen Gesetzmässigkeiten geformt, die Gegenstand der Theorie des internationalen Handels bilden. Hier soll aber nur so weit auf die wirtschaftlichen Funktionen eingegangen werden, als sie Voraussetzung der Exportfinanzierung selbst sind und zum Vergleich mit den seither eingetretenen Wandlungen notwendigerweise in die Betrachtung einbezogen werden müssen. Es kann umso leichter auf eine ausführliche Erörterung verzichtet werden, als schon die Klassiker der Nationalökonomie, hauptsächlich *Smith*, *Ricardo*, *J. St. Mill*, und in neuerer Zeit *Barone*, *Cassel*, *Eulenburg*, *Haberler*, *Marshall*, *Pareto*, *Taussig* und *Whale*, um nur die wichtigeren Autoren zu nennen, sich mit den Fragen der funktionellen Aussenhandelsbeziehungen beschäftigt haben.

Im Vordergrund der Aussenhandelsbeziehungen und in der Vorkriegszeit von ihnen nicht zu trennen steht das Problem der *Goldwährung*. Obwohl es eigentlich nie eine allgemeingültige, reine Goldwährung gegeben hat und die Währungen der Länder, die auf dem Gold basierten, sich voneinander unterschieden haben, soll den folgenden Betrachtungen das Goldwährungssystem zugrunde gelegt sein. Die Festlegung der Goldwährung als das Wertverhältnis des Geldes ausgedrückt in Gold sowie die Einlösungspflicht der Notenbanken waren Voraussetzungen für das reibungslose Funktionieren dieser Währung. Umlaufende Mittel konnten nur in einem bestimmten Verhältnis zum Goldvorrat der Notenbank ausgegeben werden, wodurch die Quantitätsrelation der Goldwährung[11]) gegeben war; Goldabfluss z. B. verursachte eine Verknappung der zur Verfügung stehenden Goldmenge und umgekehrt. Die Stärke der Reaktion auf diese internationalen Goldbewegungen war, wie oben angedeutet, nicht überall dieselbe; sie war etwa dort klein, wo eine Notenbank, wie die von Frankreich, einen riesigen Goldvorrat halten konnte[12]). Dadurch war sie imstande, die Währung bis zu einem

[11]) *Taussig-Palyi*, a.a.O., S. 115.
[12]) *Taussig-Palyi*, a.a.O., S. 126.

gewissen Grade zu steuern, wenngleich sie in den Hauptzügen den allgemeinen Regeln des *Automatismus* folgte, da bei allen Notenbanken die Gesichtspunkte der Einflussnahme dieselben waren.

Der Mechanismus wirkte nicht allein durch Goldbewegungen, sondern auch durch *Preisveränderungen*, ebenfalls gemäss der Quantitätsfunktion des Geldes[13]); dauernde Goldeinfuhr wirkte über den Zahlungsmittelumlauf auf die Preise und Löhne und brachte diese zum Steigen; Goldausfuhr verursachte die entgegengesetzte Bewegung.

Mit der Festsetzung bestimmter Relationen zum Gold war auch das Verhältnis dieser Goldwährungen unter sich gegeben; die eine Währung ausgedrückt in der anderen, m. a. W., der *Wechselkurs*[14]) der Paritäten war eine von vorneherein festgelegte Grösse. Entsprechend den internationalen Zahlungsverpflichtungen, in der Hauptsache als Ausdruck der Warenbewegungen, erfuhr der Goldvorrat der Notenbank eine Zu- oder Abnahme, die gemäss dem Funktionieren des Mechanismus ein Abweichen des Wechselkurses zur Folge hatte. Je nach der „günstigen" oder „ungünstigen" Lage der *Zahlungsbilanz* oder den Preisniveaubewegungen tendierte der Wechselkurs zwischen dem „unteren" und „oberen" Goldpunkt, d. h. zwischen dem Goldimport- und dem Goldexportpunkt.

In entgegengesetzter Richtung zu den Goldbewegungen resp. dem Goldumlauf bewegte sich die offizielle Zinsrate für kurzfristige Wechsel, der *Diskontsatz*. Schon lange vor dem Krieg, als der Mechanismus noch anerkannte Geltung besass, bedienten sich die Notenbanken des Diskonts, um den Wechselkurs zwischen den Goldpunkten zu manipulieren, relativ stabil zu halten.

Es waren aber nicht allein Warenbewegungen, die den Wechselkurs resp. die Goldbewegungen beeinflussten; *Effektenbewegungen*

---

[13]) Derselbe, a.a.O., S. 127, im Anschluss an die streng quantitätstheoretische Fassung bei Ricardo.

[14]) Wechselkurs W_A im Lande A mit Valuta V_A im Verhältnis zu einem Lande B mit Valuta V_B ist: $W_A = \frac{V_B}{V_A}$

siehe auch *G. Cassel*, Theoret. Sozialoekonomie, 5. Aufl., Leipzig 1932, S. 456/460.

und *Devisenspekulationen* bewirkten ebenfalls Störungen auf den Geldmärkten, die Ursache von Goldverschiebungen sein konnten. Da sich in einem Lande jedoch Forderungen und Schulden gegenüberstanden und Goldbewegungen von einem Land zum andern verhältnismässig teuer waren, wurden Goldversendungen nur zum Spitzenausgleich vorgenommen[15]).

Von der gekennzeichneten Wirtschaftspolitik kann gesagt werden, dass sie dauernd auf den *Zahlungsbilanzausgleich* ausgerichtet war[16]); ihre Aufgabe war stets, mit Hilfe des Mechanismus auftretende Störungen im Wirtschaftsleben beseitigen zu lassen und so zu einer neuen *Gleichgewichtslage* zu gelangen. *Whale*[17]) nennt die Vorstellung der Herbeiführung eines Gleichgewichts den Zentralgedanken in der Theorie des internationalen Handels. Dabei kann die Frage offen gelassen werden, welches das Primäre sei, das zur Störung des Gleichgewichts führt, die Waren- oder die Kapitalbewegung.

Das Funktionieren des „klassischen" Mechanismus wird nun am ehesten anhand eines Beispiels dargestellt[18]). Angenommen, das Exportland A liefere eine Ware W an das Importland B. Da sich der Verkehr nur über das Geld abwickeln und eine Kreditierung ausgeschlossen sein soll, können drei Fälle der Bezahlung unterschieden werden, je nach der als Zahlungsmittel verwendeten Währung. Es wird bezahlt 1. in der Währung des Exporteurs V_A (Valuta des Landes A), 2. in der des Importeurs V_B und 3. in der eines dritten Landes V_C. Im ersten Falle z. B. hat das Land B an A eine Zahlung in V_A zu leisten. Es entsteht eine Nachfrage nach V_A, die den Wechselkurs $\frac{V_A}{V_B}$ [19]) zum Steigen bringen wird. Unter der Annahme,

[15]) *B. Whale*, Internationaler Handel, Springer, Wien 1936, übersetzt von F. Thalmann, S. 28,
ebenso *Taussig-Palyi*, a.a.O., S. 133,
G. Haberler, Der internationale Handel, Springer, Berlin, 1933, S. 41.

[16]) *F. Meyer*, Devisenbewirtschaftung als neue Währungsform, in: Weltwirtschaftl. Archiv, 1939, I, S. 464.

[17]) a.a.O., S. 59.

[18]) Siehe auch *Cassel*, a.a.O., S. 611 ff.

[19]) Im Lande B; siehe Fussnote [14]), S. 15.

dass vorher Gleichgewicht bestanden hat, vollzieht sich der Kreislauf des Mechanismus folgendermassen: Die in das Land A infolge seiner nunmehrigen aktiven Handelsbilanz einströmende Goldmenge vermehrt die Zirkulationsmittelmenge und die Notenbank wird, da die Goldflüssigkeit grösser geworden ist, den Diskontsatz senken können. Auf Grund des quantitativen Zusammenhanges werden im Lande A die Preise zu steigen beginnen. Die Exportsituation wird sich für das Land A verschlechtern, denn es kann nicht mehr das gleiche Quantum der Ware W absetzen, wie vorher, da infolge der gestiegenen Preise und des für das Land B ungünstigen Wechselkurses $\frac{V_A}{V_B}$ einige der ausländischen Abnehmer ausfallen werden. Für das Land B ist die Exportsituation besser geworden, denn es kann im Lande A zu günstigeren Preisen mehr absetzen; es schafft sich durch vermehrten Warenexport den Ausgleich der Zahlungsbilanz, Gold fliesst zurück, der Wechselkurs $\frac{V_B}{V_A}$ steigt und ein neues Gleichgewicht ist erreicht.

Wenn im zweiten Falle die dem Aussenhandel zugrunde gelegte Währung diejenige des Importlandes B ist, wird die umgekehrte Bewegung einsetzen. Das Land A sucht auf dem Geldmarkt den auf V_B lautenden Wechsel zu verkaufen; das vermehrte Angebot von V_B wird seinen Preis drücken, der Wechselkurs $\frac{V_B}{V_A}$ fällt, womit die gleiche Situation erreicht ist wie vorhin. Während im ersten Falle der Wechselkurs $\frac{V_A}{V_B}$ durch Steigerung der Wertschätzung von V_A verändert worden ist, wird im zweiten Falle das gleiche Ergebnis durch Wertverminderung von V_B erreicht und der Kreislauf beginnt sich wiederum zu schliessen.

Erfolgt im dritten Falle die Zahlung in der Währung eines dritten Landes V_C, so kann sich der vorgezeigte Ausgleich über dieses Land C oder gar über eine ganze Reihe von Zwischenländern vollziehen. Für die Exportfinanzierung wird eine dritte Währung die Finanzierung dann erleichtern, wenn diese einen grossen Markt

besitzt, d. h. es möglich ist, genügend Abnehmer für solche Wechsel zu finden; diese Bedingung war z. B. im Falle des englischen Pfundes weitgehend erfüllt gewesen.

Es ist jedoch nicht gesagt, dass sich in den beiden ersteren Fällen der Ausgleich zwischen den Ländern A und B nicht auch über Drittländer vollziehen kann; im Gegenteil, dies wird sogar oft der häufigere Fall gewesen sein in einer Zeit, wo die Wirtschaftslage eines Landes in starkem Masse von der in anderen Ländern abhängig war. Nur so ist es erklärlich, dass die Vielzahl der Forderungen und Schulden eine mehrseitige Verrechnung über die Banken erfuhren, und dass zum Saldoausgleich der Handels- bzw. Zahlungsbilanz nur wenige Goldtransaktionen nötig waren.

In diesem Zusammenhang verdient noch hervorgehoben zu werden, dass die gekennzeichnete Abhängigkeit nicht in dem Masse eine rechenhafte war, wie sie zur Erklärung des Automatismus herangezogen wurde; sie sollte vielmehr nur besagen, dass die Tendenz in jener Richtung ging [20])!

B. Probleme der Exportfinanzierung

Beim Versuch, die Exportfinanzierungsprobleme systematisch zu erfassen, muss man sich der Schwierigkeiten eines solchen Unterfangens wohlbewusst sein. Gerade in den Aussenhandelsbeziehungen werden für den Waren-, Geld- und Zahlungsverkehr usw. die mannigfachen Möglichkeiten benützt, die die heutigen Verkehrseinrichtungen bieten; es sind oft kleine Nuancen, die für die Wahl der einen oder anderen Art ausschlaggebend sind. Glaubt man daher, für ein bestimmtes Geschäft ein bestimmtes Vorgehen als gesetzmässig erkennen zu dürfen, so kann sich dieses Geschäft in einem nächsten Falle anders abwickeln. Es können deshalb sowohl Beispiele zur Unterstützung einer solchen „Gesetzmässigkeit" angeführt, als ihr auch andere entgegengehalten werden. Galt z. B. im Verkehr mit Britisch-Indien die Sterlingwährung als grundlegend [21]) und

[20]) Siehe auch *G. Haberler*, a.a.O., S. 24.

[21]) *C. J. Steiger*, Die Finanzierung des Überseehandels mit Britisch-Indien, Schulthess, Zürich 1932, S. 8/9.

wurden die Tratten „zahlbar in London" ausgestellt, so konnten im Einzelfalle durchaus Abweichungen davon vorkommen. Soll nachstehend trotzdem der Versuch gemacht werden, das weite Problem der Exportfinanzierung nach systematischen Gesichtspunkten einzuteilen, so müssten selbst für die Zeit der „klassischen" Finanzierung (etwa die Vorkriegszeit) hinsichtlich der Bestimmtheit der Aussagen stets Vorbehalte gemacht werden.

I. Voraussetzung und Definition der Exportfinanzierung

Das Problem der Exportfinanzierung hat in dem Masse an Bedeutung gewonnen, wie die Ausfuhr für ein Land, für eine bestimmte Industrie oder für ein einzelnes Unternehmen wichtig wurde, und zwar deshalb, weil das Exportgut einen immer grösseren Teil des Betriebskapitals darstellte. Dadurch, dass zwischen dem Zeitpunkte der Ablieferung der Ware und dem Zahlungseingang, z. B. nach Übersee, mehrere Monate verstreichen können, ist ein Unternehmen während dieser Zeit von diesem Kapital entblösst, welcher Umstand eine teilweise Immobilisierung der Produktion zur Folge haben könnte. Nun verfügen der Exporteur wie der die Finanzierung tragende, ausländische Importeur nicht immer über genügend Mittel, um auf den Eingang des Erlöses lange warten, resp. die sofortige Bezahlung der erhaltenen Ware vornehmen zu können[22]). Die sich hier entgegenstehenden Interessen von Exporteur (rasche Bezahlung) und Importeur (möglichst lange Zahlungsfrist), die zeitliche und räumliche Distanz, welche Gläubiger und Schuldner trennen[23]), sind durch Bereitstellung von Geld und Kapital, m. a. W., durch *Kredit* zu überbrücken.

Damit wäre der Begriff der Finanzierung, wie er für den vorliegenden Zweck gebraucht wird, in seinen Hauptzügen umschrieben; nimmt man ferner noch vorweg, dass dieser Kredit einem Risiko unterworfen ist, und dass er in neuester Zeit durch staatliche Mass-

---

[22]) *W. Schuster*, Finanzierungsprobleme im Aussenhandel, Poeschel, Stuttgart, 1931, S. 114.

[23]) *Th. Brogle*, Die Grundzüge des erwerbsmässigen Warenhandels, Poeschel, Stuttgart, 1931, S. 74.

nahmen gefördert und gesichert werden soll, so kann die Formulierung einer Definition versucht werden. Es sei noch bemerkt, dass die Betriebswissenschaftler, die an die Definition nationalökonomischer Begriffe herangetreten sind, in diesem Falle keine Antwort geben. *Schmalenbach* z. B. gibt in seinen „Finanzierungen"[24]) keine eigentliche Definition und diejenigen von *Kalveram*[25]) oder *Liefmann*[26]) sind viel zu eng gefasst und umfassen die neueren und auch hier wichtigen, speziell volkswirtschaftlichen Momente nicht. Als Grundlage für die vorliegende Aufgabe dürfte daher der Begriff der Exportfinanzierung etwa wie folgt definiert werden, nämlich als *„die Beschaffung von Kredit und Betriebsmitteln auf dem nationalen und internationalen Geld- und Kapitalmarkt, die Zuteilung und private oder staatliche Sicherung zum Zwecke der Durchführung der Aufrechterhaltung oder Steigerung des Exportes"*.

II. Grundlegende Faktoren der Exportfinanzierung

Eine genaue Analyse aller mit der Exportfinanzierung im Zusammenhang stehenden Probleme würde die Aufgabe einer besonderen Untersuchung sein. Je nachdem der Blickpunkt der Betrachtung vom einzelnen Exporteur, von einer einzelnen Volkswirtschaft oder von der ganzen Weltwirtschaft ausgeht, je nachdem speziell der Europa- und der Ueberseeverkehr, der Verkehr mit hochindustrialisierten und mit Aufbauländern ins Auge gefasst wird, werden sich kleine Unterschiede geltend machen. Es kann sich hier aber nur darum handeln, die markantesten Grundzüge hervorzuheben.

a) Direkt beteiligte Faktoren

Die Betrachtung des Ablaufes eines Exportgeschäftes wird diejenigen Elemente liefern, die das Fundament der Exportfinanzierungsprobleme bilden.

---

[24]) 6. Aufl. 1937, S. 2.
[25]) Finanzierung, in: Die Handelshochschule, 1928, S. 1266.
[26]) Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, 4. Aufl., Jena, 1923. *R. Liefmann* geht nur von der Unternehmung aus und umfasst nur „stehendes" Kapital (Betriebseinrichtungen), S. 84.

Ein solches Exportgeschäft vollzieht sich zwischen zwei *nationalen Volkswirtschaften* (Industrie-, Agrar- oder Rohstoffländer), in denen sich als Partner der *Exporteur* und sein Kunde, der ausländische *Importeur*, gegenüberstehen. Die ausgeführten *Waren* sind entweder Rohstoffe, Lebensmittel oder Fertigwaren (Konsum- oder Produktionsgüter); sie können Einzelfabrikate oder Stapel- oder Massenware sein.

Der Exporteur stellt dem Kunden Rechnung in seiner eigenen *Währung*, in der des Abnehmers oder in der Währung eines dritten Landes. Die *Zahlungsbedingungen* richten sich nach den allmählich entstandenen Handelsgebräuchen oder nach Normen, die von den Verbänden für eine bestimmte Branche[27]) aufgestellt worden sind. Die *Zahlung* erfolgt entweder in bar oder mit *Wechsel*, *Check* oder *Überweisung*. Die *Zahlungstermine* sind sehr verschieden; es kann Vorauszahlung, à conto-Zahlung vorkommen, oder es wird ein kurz-, mittel- bis langfristiger *Kredittermin* eingeräumt. In einzelnen Fällen verlangt der Exporteur *besondere Sicherheiten*.

Entweder wickelt sich das Geschäft direkt zwischen dem exportierenden Produzenten und seinem Kunden ab, oder es schieben sich auf beiden Seiten *Mittelsmänner*, *Exporthändler* und *Banken*, ein.

Es sind aber nicht nur rational-wirtschaftliche Überlegungen gewesen, welche die Arten der Geschäftsabwicklung beeinflusst haben; traditionale Gründe, wie alte Beziehungen und Herkunft sowie die politische Einstellung (imperialistisches Machtstreben) haben ihren Einfluss ebenfalls geltend gemacht.

Zusammenfassend können daher folgende, die Exportfinanzierung bestimmender Faktoren genannt werden: 1. die Träger der Finanzierung, Exporteur-Importeur; 2. die basierenden Volkswirtschaften, Ausfuhrland-Einfuhrland; 3. die der Ausfuhr zu Grunde gelegte Ware; 4. die fakturierte Währung; 5. die Art der verwendeten Zahlungsmittel; 6. die Zahlungstermine, m. a. W., die Frage der Kreditgewährung; 7. besondere Sicherheiten; 8. Art der wirtschaft-

[27]) *H. A. Simon*, Die Banken und der Hamburger Ueberseehandel, Stuttgart, Berlin, 1909, S. 33, nennt einige.

lichen Beziehungen, direkter oder indirekter Export; 9. Funktion der Banken; 10. Kosten der Finanzierung.

(Die Fragen betreffend Zahlungsmittel, Zahlungstermine, Sicherungen und Kosten der Finanzierung werden im Kapitel über die Technik der Exportfinanzierung eingehend behandelt werden.)

b) Die Ware als Grundlage der Finanzierung[28])

Es lässt sich von vorneherein annehmen, dass die gehandelte *Ware* einen massgeblichen Einfluss auf die Art der Finanzierung ausübt. Allein schon durch den Umfang der ausgeführten *Warenmenge* resp. durch die Grösse der einzelnen Objekte kann eine Differenzierung in der Finanzierung herbeigeführt werden, indem etwa bei kleineren als handelsüblichen Exportmengen Barzahlung verlangt wird und nur bedeutendere Exporte kreditiert werden.

Die jeweilige Finanzierungsart hängt auch wesentlich von der Art der Ware ab, z. B., ob es sich um Konsumtionsgüter für den täglichen Bedarf handelt oder um Produktionsgüter[29]). Bei der Ausfuhr eines für den schnellen Verbrauch bestimmten Gutes wird der Exporteur auf beschleunigte Bezahlung, etwa Zug-um-Zug, dringen. Anderseits wird er bei Produktionsgütern, so etwa bei Instrumenten, Maschinen und Apparaten oder ganzen Anlagen im Zusammenhang mit einer teilweisen Vorauszahlung mittlere bis lange Zahlungsfristen einräumen. Bei Massenware (Stapelware), wo Haltbarkeit und Fungibilität derselben eine Rolle spielen, und die ferner auf einen unbekannten Markt, den „Weltmarkt", geworfen wird, stellen sich andere Probleme als bei der Ausfuhr von Einzelgütern an bestimmte und bekannte Verbraucher. Die Banken werden z. B. eher bereit sein, den Absatz überseeischer Agrarprodukte und Rohstoffe, die in Europa meist einen genügenden Markt

---

[28]) Siehe auch Seite 34; ferner Seite 49 oben.

[29]) *Adolf Weber*, Depositenbanken und Spekulationsbanken, 4. Aufl., München-Leipzig 1938, S. 220, kritisiert die Auffassung *H. v. Beckeraths*, wonach langfristige Kredite für langdauernde Gebrauchsgüter, kurzfristige Kredite für fungible Güter und Geld zum unmittelbaren Konsum verwendet würden, eine Auffassung, die bei der Exportfinanzierung ihre Berechtigung hat.

finden, zu finanzieren, als wie umgekehrt die Kreditierung europäischer Industrieerzeugnisse in Übersee[30]).

Handelt es sich um börsengängige Ware, so werden die an den Warenbörsen geltenden Usancen (Comptantgeschäfte, Terminhandel, Verkauf noch schwimmender Ware usw.) Anwendung finden. Wird ein Einzelgut nach Angaben und Wünschen des Bestellers ausgeführt, so können die näheren Zahlungsbedingungen vertraglich vereinbart werden; der Kunde des Exporteurs hat etwa eine Vorauszahlung zu leisten.

Besitzt eine nachgefragte Ware auf dem Weltmarkte gar eine Monopolstellung, so wird der Exporteur zur Kreditgewährung nicht bereit sein und für sich alle die Sicherheiten postulieren, die ihm einen raschen und verlustlosen Eingang seiner Forderungen verbürgen.

Der Einfluss der Ware auf die Art der Finanzierung tritt auch noch in anderer Weise in Erscheinung. Es wird nämlich der Kreditbedarf verschieden sein, je nachdem es sich um Rohstoffe, Agrarprodukte oder Fertigwaren handelt. Bei den Rohstoffen kann es sich um eine saisonweise anfallende Ausfuhr handeln, ebenso bei den Agrarprodukten, gegenüber einem sich mehr oder weniger gleichmässig über das ganze Jahr verteilenden Export von Industrieprodukten.

Ferner eignen sich Massenprodukte eher für den indirekten Verkauf, als z. B. grosse Einzelmaschinen, die nicht für den unbestimmten Markt hergestellt werden und auch keinen Zwischenhändler ertragen.

c) Die Unternehmungsform und die Exportfinanzierung.

Von den Faktoren, welche die Finanzierung direkt beeinflussen, steht die einzelne *Unternehmung* im Vordergrund. Ihr spezifischer Charakter, d. h. die Unterscheidung nach reinem Handelsunternehmen, Industriebetrieb usw., ihre Marktorientierung (mehrheitlich Inlands- oder Auslandsabsatz), ihre Art und Grösse (Inhaberfirma oder

[30]) *Schuster*, a.a.O., S. 58; ebenso *A. Schütt*, Die Finanzierung des Hamburger Aussenhandels. Diss. Marburg 1925, S. 87; siehe auch S. 35 oben.

A.-G.) sowie ihre Kreditwürdigkeit bedingen neben der Güte der Exportorganisation und der zu bietenden Sicherheiten eine der nachfolgenden Finanzierungsformen. Es kommt auch darauf an, welche Stellung der Exporteur selbst, hier im weitesten Sinne gedacht, im Rahmen der Aussenhandelsbeziehungen einnimmt, d. h., ob er direkt exportiert, in gemischter Form, etwa mit Hilfe von Verkaufsagenten, oder in indirekter Form mit Kommissionären[31]); diese können ihrerseits wieder als selbständige Exporteure oder ausländische Importeure erscheinen.

Die Aussenhandelsformen und mit ihnen die Finanzierungsarten haben ihr Gepräge vom eigentlichen *Exporthändler* erhalten. Er ist es auch, der in früheren Zeiten das Export- mit dem Importgeschäft verbunden hat, nebenbei häufig auch Reeder und Binnengrosshändler gewesen ist, das Versicherungs- und Vermittlungsgeschäft betrieben hat und in Übersee sogar Faktoreien besass[32]). In diesem Zusammenhang mag die alte Streitfrage, ob direkter Export des Industriellen oder Ausfuhr mit Hilfe des Zwischenhändlers, des selbständigen Exporthändlers, vorzuziehen sei, erneut aufgeworfen werden[33]). Sicherlich bietet dieser Exporthändler unbestrittene Vorteile gegenüber dem direkt exportierenden Fabrikanten, indem er kapital-, risiko- und arbeitsentlastend wirkt[34]); er ist überall dort zu finden, wo mit einer der Warengruppen zu wenig Export zu erzielen wäre und man durch Umsatzsteigerung resp. Zusammenlegung von ver-

---

[31]) Siehe auch S. 34.

[32]) *M. Lohmann*, Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Aussenhandels, Fischer, Jena 1938, S. 20.

[33]) Bei dieser Streitfrage kommt es wesentlich auch auf die Exportdistanz an. Der direkt exportierende Fabrikant, der auf rasche Bezahlung seiner Betriebsmittel wegen dringen muss, kann etwa ins Nachbarland oder bis zum nächsten Seehafen die Finanzierung übernehmen. Der dann (für Uebersee-Exporte) sich einschaltende Exporthändler muss über eine grosse Kapitalkraft verfügen, da er selbst manchmal längere Zahlungsziele einräumen muss, als er erhält. *Rud. Aschenbrenner* untersucht in seiner Arbeit (Exporthandel und direkter Industrieexport, Diss. Leipzig 1929) diese Spezialfrage und kommt zum Schluss, dass der Exporthandel auch vom Standpunkt des Fabrikanten als nützlich und erwünscht zugegeben werden kann; a.a.O., S. 120. In neuester Zeit und besonders in Deutschland beginnt die Einflussnahme des Staates auf den Aussenhandel die Stellung des selbständigen Exporthändlers zu erschweren. Sie auch *M. Lohmann*, a.a.O., S. 14.

[34]) *Th. Brogle*, a.a.O., S. 14.

schiedenen Waren die Kosten, die auf die einzelne Warengruppe entfallen würden, herabdrücken will[35]). Der selbständige Exporteur handelt daher mit Waren verschiedener Art; er ist nicht Spezialist nach Warengattungen, denn ihm ist die Kenntnis der Absatzgebiete eigentümlich[36]). Die Frage des direkten bzw. indirekten Verkehrs mit dem Auslande ist zur Hauptsache eine Finanzierungsfrage, oder, anders ausgedrückt, die Handelsorganisation bedingt die Finanzierungsform[37]).

d) Die Träger der Exportfinanzierung

Als Träger der Ausfuhrfinanzierung kann sowohl ein einzelner Betrieb, eine Organisation von Betrieben, als auch eine ganze Volkswirtschaft verstanden sein, die mit der Kapitalkraft, der Kreditwürdigkeit resp. den finanziellen Hilfen für die Exportfinanzierung aufzukommen haben.

Schematisch lassen sich kurz folgende Möglichkeiten unterscheiden:

I. **Der Exporteur ist Finanzierungsträger**; er finanziert

A. mit eigenen Mitteln (Eigenfinanzierung);

a) durch Kreditgewährung d. h. Stundung der Zahlung auf Grund eigener Kapitalkraft;

b) durch Aufnahme von Geld und Kapital auf Grundlagen, die mit dem eigentlichen Export nicht in Zusammenhang stehen, z. B. Betriebskredite, kurzfristige Kredite auf Warenlager (Halbfabrikate), Kapitalien auf Grundstücke, Gebäude (Hypotheken) usw.;

B. mit speziellen Exportkrediten;

a) direkt aufgenommen,

b) durch Vermittlung von Banken,

aa. aus der eigenen,

bb. aus einer anderen Volkswirtschaft.

---

[35]) *J. Hellauer*, Handelsverkehrslehre, in: Die Handelshochschule, 1928, S. 764.
[36]) *Th. Brogle*, a.a.O., S. 14.
[37]) *W. Schuster*, a.a.O., S. 21.

II. **Der ausländische Importeur ist Finanzierungsträger**; er finanziert die Ausfuhr des Exporteurs

A. mit eigenen Mitteln (Eigenfinanzierung);
   a) durch Barzahlung eventuell sogar Vorauszahlung auf Grund eigener Kapitalkraft;
   b) mit Krediten, die er ebenfalls auf aussenhandelsfremden Grundlagen aufgenommen hat (Hypotheken, Betriebskredite, Vorschüsse auf Rohstofflager usw.);

B. mit speziellen Importkrediten;
   a) direkt aufgenommen,
   b) durch Vermittlung von Banken,
      aa. aus der eigenen,
      bb. aus einer anderen Volkswirtschaft.

III. Weder der Exporteur, noch der ausländische Importeur sind Finanzierungsträger im eigentlichen Sinne, sondern **Dritte übernehmen die Finanzierung,** z. B. Finanzierungsgesellschaften, der Staat.

Derjenige, auf dessen Seite das grössere Interesse am Zustandekommen eines Aussenhandelsgeschäftes vorhanden ist, hat in der Regel auch die Finanzierung zu übernehmen. Sind z. B. die Absatzmärkte beschränkt und die Konkurrenzverhältnisse zugespitzt und übersteigt in diesem Falle der Wunsch des Exporteurs, seine Ware abzusetzen, den „Warenhunger" des Importeurs nach dieser Ware, so wird höchstwahrscheinlich dem Exporteur die Aufgabe der Finanzierung übertragen werden; im umgekehrten Falle, einzelne Abweichungen können durchaus vorkommen, wird der Importeur zum Finanzierungsträger werden.

Die Exportfinanzierung mit eigenen Mitteln kann im übrigen nur ein gutfundiertes und kapitalstarkes Unternehmen durchführen. Allerdings kann auch in diesem Falle dem ausländischen Abnehmer die Zahlung nur so lange gestundet werden, als keine allzu grosse Festlegung der eigenen Mittel stattfindet; z. B. lässt sich denken,

dass der *Kapitalbedarf* die eigene Kapazität überschreitet, wenn infolge lange ausstehender Zahlungen ein verlangsamter Kapitalumschlag eintritt, wodurch der Kapitalbedarf erneut steigt. Die Erreichung des Illiquiditätsgrades muss der Exporteur daher vermeiden, da er sonst in seiner Disponibilität behindert wird.

Kann der Exporteur nicht genügend Mittel für die Finanzierung seiner Ausfuhr frei machen, so wird er sich in der Regel an eine Bank wenden. Wenn z. B. *Eigenfinanzierung* vorausgesetzt sein soll, besteht die Möglichkeit, dass der Exporteur, dessen Bonität über alle Zweifel erhaben ist, entweder Blankokredite[38]) oder anderweitige Kredite gegen Sicherheiten und zu günstigen Bedingungen erhält.

Im Gegensatz zur Eigenfinanzierung werden bei der *Fremdfinanzierung* definitionsgemäss die Kredite entweder für ein einzelnes Exportgeschäft oder für eine Gruppe von solchen zur Verfügung gestellt. In welch mannigfaltigen Formen dies geschieht, darauf wird ebenfalls im nächsten Kapitel bei der Technik der Exportfinanzierung näher eingegangen werden.

Die Frage nun, *aus welcher Volkswirtschaft die Banken die Kreditmittel schöpfen*, hängt eng mit dem Problem der Kaufkraft und der damit verbundenen Spartätigkeit der Bevölkerung zusammen. Diese ist offensichtlich in den hochindustrialisierten Volkswirtschaften grösser, als in den kapitalistisch weniger entwickelten und daher ärmeren Ländern. Sollten etwa in einem solchen, im Aufbau befindlichen Lande Produktionsgüter eingeführt werden, so kann es vorkommen, dass das industrialisierte Lieferungsland die ungenügende Reichtumsbildung im Importeurland nicht nur durch Kreditierung des Rechnungsbetrages, sondern sogar durch Gewährung von besonderen Anleihen unterstützen muss. Diese Form der Exportfinanzierung, wie sie im Beispiel England—Südamerika (Argentinien, Eisenbahnlieferungen) bekannt geworden ist, m. a. W., der *Kapitalexport* in seiner den Export finanzierenden Form, wird in einem späteren Kapitel noch genauer untersucht werden.

[38]) Zum Beispiel die grossen schweizerischen Maschinenfabriken, wo sich die Bank nicht darum kümmert, was sie mit dem Gelde unternehmen.

e) Die Banken und die Exportfinanzierung

Dort, wo der Exporteur nur mit einem einzigen Importeur, d. h. etwa das Stammhaus als Exporteur mit der Niederlassung in Übersee als Importeur im Verkehr steht, sind die Beziehungen noch denkbar einfach; die gegenseitigen Forderungen und Guthaben stehen lediglich zu Buch[39]). Mit der Entwicklung der Aussenhandelsbeziehungen aber reichte das Kapital des Exporteurs allein nicht mehr aus, um den mit dem wachsenden Welthandel gesteigerten Kapitalbedarf zu befriedigen. Bei zunehmender Wirtschaftsverflechtung beginnt sich das Export- vom Importgeschäft zu trennen; die gegenseitige Bezahlung mit Warenrimessen im Kontokorrentverkehr kann der Vielheit der Beziehungen wegen nicht durchgeführt werden. Von da an muss die Hilfe der Bank in Anspruch genommen werden. Mit der Übernahme des *Zahlungsverkehrs* und der Unterstützung mit vorerst kurzfristigen Krediten hat sich der Geldverkehr weitgehend vom Warengeschäft losgelöst[40]), und die Banken haben sich damit in den Prozess der Aussenhandelsbeziehungen eingeschaltet. Für den Exporteur oder Importeur bedeutete es eine grosse Erleichterung der Finanzierung, auf dem Wechsel die Unterschrift einer Bank zu erhalten, eine Unterschrift, die mehr Weltgeltung besass, als die seine[41]).

Durch die erwähnte Trennung von Geld- und Warengeschäft hat der Zahlungsverkehr eine Beschleunigung erfahren, so dass allein schon dadurch der gesteigerte Kapitalbedarf einen gewissen Ausgleich gefunden hat. Die Mithilfe der Banken bei der Exportfinanzierung hat jedoch nicht nur arbeitsteiligen, sondern auch risikoteilenden Charakter. Gerade für das Problem des Risikos ist es nicht ohne Bedeutung, ob die Geld- oder Kapitalhingabe zum Zwecke der Exportfinanzierung direkt an den ausländischen Kunden geht, oder ob sich als „Puffer" die Banken des Kundenlandes oder andere dazwischen schalten. Je besser daher in einem Lande die *Banken-*

[39]) *Schütt*, a.a.O., S. 7.
[40]) *W. Sombart*, Der moderne Kapitalismus, III, 2, S. 757.
[41]) *Adolf Weber*, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 2. Bd., 5. Aufl., Duncker & Humblot, München-Leipzig 1933, S. 283.

organisation ist und je weiter deren Beziehungen reichen, umso flüssiger und gefahrloser wird sich die Exportfinanzierung gestalten.

Im Interesse der Exportfinanzierung ist den Banken aber noch eine weitere volkswirtschaftliche, ja weltwirtschaftliche Aufgabe zugedacht. Die bereits erwähnte unterschiedliche Kapitalbildung in den einzelnen Volkswirtschaften erfolgt nicht immer dort, wo sie am stärksten benötigt wird, d. h., *Kapitalbedarf* und *Kapitalbildung* decken sich nicht immer. Hier ist es vornehmlich Aufgabe der Banken, die verfügbaren Mittel aus den Kapitalreservoirs der ganzen Welt in die Kanäle des grössten Bedarfs zu pumpen und damit auch den internationalen Handel zu speisen. In der Ausübung dieser Funktion haben sich die beteiligten Kreise stets des technischen Fortschritts bedient (z. B. telegraphische Überweisung usw.) und es dadurch ermöglicht, vom Angebot der Zentren des billigsten Geldes Gebrauch zu machen[42]).

Die Frage der *Kapitaldisposition* wird von besonderer Bedeutung, wenn es sich um die Finanzierung eines saisonweise auftretenden Exports handelt, wie z. B. bei gewissen Agrarprodukten, wo der ganze Wert einer Ernte innert kurzer Zeit aufgebracht und zur Verfügung gestellt werden muss. Welche Schwierigkeiten diese Aufgabe für die Agrar- und Rohstoffländer, deren Kaufkraft und Kapitalbildung vom erzielten Preis abhängig ist, bedeutet, zeigen in verstärktem Masse die Monokulturländer, wo das Gedeihen eines ganzen Landes von der erfolgreichen Ausfuhr ihres Produktes abhängt[43])[44]). Es sind dann die kapitalistisch entwickelten Abnehmerländer, die mit Hilfe ihrer ausgebauten, elastischen Bankenorganisation die Sorge für die Finanzierung weitgehend tragen müssen.

---

[42]) *Sombart*, a.a.O., S. 641.

[43]) Über den Kreditbedarf des überseeischen Importeurs siehe auch bei *H. A. Simon*, a.a.O., S. 36 ff.

[44]) Das Problem der „Erntefinanzierung" ist insofern von Wichtigkeit, als die Exporteure von Agrarprodukten und agraren Rohstoffen vielfach Barzahlung oder gar Vorauszahlung verlangen; ihrerseits bezahlen sie aber die eingeführten Industrieprodukte mit einem Ziel von mehreren Monaten. Dieser Umstand hat, da die Agrarländer meist zugleich auch die Schuldnerländer waren, beim Beginn der Krise (die Gläubiger verlangten nun auch sofortige Zahlung) zu Devisenvorschriften hauptsächlich in Agrarländern geführt. Siehe „Bank für Internat. Zahlungsausgleich", B.I.Z., 7. Jahresbericht, 1937, S. 72.

Es sind aber nicht nur die Handelsbanken, denen im Finanzierungsgeschäft des Aussenhandels eine Aufgabe zugewiesen ist. Die *Zentral-* oder *Notenbanken* sind ebenso in der Lage, sich mit Hilfe ihrer *Diskont-* und *Devisenpolitik* in den Dienst des Exports zu stellen, einmal durch Schaffung günstiger Diskontierungsmöglichkeiten und dann durch Bereithalten von Auslandswechseln. Je nach der Laufzeit der Wechsel, welche die Notenbank zum Rediskont annimmt, kann sie die Finanzierung hemmen oder fördern. Ferner übt sie auf die Höhe des Zinses mittels der Diskontsatz-Regulierung einen massgeblichen Einfluss aus und damit auch auf die Kosten der Finanzierung und auf die Zahlungssitten. Ist es doch der bewegliche, internationale Primakommerzwechsel, der mit Vorliebe an Orten billigen Geldes zum Diskont eingereicht wird.

Zusammenfassend kann daher die *Aufgabe der Banken* im Aussenhandelsverkehr bezeichnet werden als „die harmonische Verbindung von Kapitalbeschaffung und Kapitalverteilung, um den Fluss der Warenströme nach allen Richtungen reibungslos zu gestalten"[45]). Um diesen Erfordernissen gerecht zu werden, haben verschiedene *Exportfinanzierungsbanken Filialen* und *Tochtergesellschaften* in Übersee gegründet, jedoch nicht allein, um den Aussenhandel mit dem betreffenden Lande zu finanzieren, sondern auch zur Gewinnung neuer Kunden und zur Erweiterung des Geschäfts- und Finanzierungsumfanges[46]).

Früher waren es in der Hauptsache die Privatbankiers, die die Finanzierung des Aussenhandelsgeschäftes betrieben, dank ihren weitreichenden persönlichen Beziehungen. In neuerer Zeit wurden sie durch die Grossbanken abgelöst, über die sich ein Grossteil des Wechselgeschäftes abwickelte[47]). In *England* befassten sich besonders die sogenannten „merchant bankers" mit der Exportfinanzierung; sie waren es, die seinerzeit den Platz *London* zum Mittelpunkt des internationalen Handelsfinanzierungsgeschäftes gemacht haben.

---

[45]) *Schuster*, a.a.O., S. 3.

[46]) *Ludwig Lange*, Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Ueberseebanken. Karlsruhe 1926!
so auch *Schuster*, a.a.O., S. 58, und *Schütt*, a.a.O. S. 28.

[47]) *Schuster*, a.a.O., S. 4.

2. KAPITEL

Die Technik der Exportfinanzierung[48])

Im Kapitel über die Technik der Exportfinanzierung soll gezeigt werden, wie in der bisher skizzierten Wirtschaft die Finanzierung ihren Ausdruck in den mannigfaltigsten Formen (Grundlagen, Arten, Risiken, Sicherungen, Kosten usw.) gefunden hat, welche Formen während der letzten Jahrzehnte kaum Änderungen erfahren haben[49]). Erst der Einfluss der wirtschaftlichen Strukturwandlungen in der Nachkriegszeit hat auch hier manches geändert, sei es, dass die eine oder andere Finanzierungsart gebräuchlicher wurde, oder dass das Risiko und die Kreditsicherung in den Vordergrund gerückt sind.

A. Die Dokumente als Grundlage

I. Der Wechsel

Der Wechsel ist dasjenige Papier, das dem ganzen Exportfinanzierungsgeschäft seinen besonderen Stempel aufgedrückt hat. Seine wechselrechtlichen Konsequenzen, das durch ihn verkörperte Geld[50]), seine Übertragungsmöglichkeiten und seine Umlaufgeschwindigkeit verschafften ihm eine vielfältige Verwendbarkeit im Aussenhandel, ja es gab sogar eine Zeit, in der man sagen konnte, der Wechsel mache ein internationales Geld geradezu überflüssig[51]). Neben dieser *Zahlungsfunktion* dient der Wechsel im Exportgeschäft jedoch meist als *Kreditmittel*, seltener als Inkasso- und Sicherungsmittel.

[48]) Auf die Erklärung von Einzelheiten kann hier nicht eingegangen werden; es wird daher auf die einschlägige Literatur verwiesen.

[49]) *Fritz L. Mezger*, Finanzierung des Aussenhandels, 2. Bd. Kapital und Kapitalismus, herausg. von B. Harms, R. Hobbing, Berlin 1931, S. 208.

[50]) Hierzu bemerkt z. B. *W. Lexis* im Hdwbuch d. Stw., 3. Aufl., Bd. VIII, S. 657, dass in einzelen Grafschaften Englands zu Beginn des 19. Jahrhunderts der Wechsel als Umlaufsmittel gegenüber dem Gold und den Banknoten der Bank von England ein bedeutendes Übergewicht besass.

[51]) *Schuster*, a.a.O., S. 15.

Am gebräuchlichsten ist der gezogene und akzeptierte Wechsel, die Tratte resp. das Wechselakzept. Die im Aussenhandel auftretenden Wechsel sind entweder Bankenwechsel (Bankakzepte) oder Waren- resp. Handelswechsel, je nachdem Aussteller und Bezogene Banken oder Kaufleute sind.

Sowohl reine, d. h. ungesicherte Wechsel, als auch durch Dokumente belegte Wechsel (Dokumentenwechsel) werden verwendet; je nach Verkaufsbedingungen lauten sie auf Termin oder auf Sicht oder sind Zeitsichtwechsel. Im überseeischen Verkehr hat sich überdies das Bedürfnis gezeigt, bei Sicht- oder Zeitsichtwechseln, wo die Ware erst nach Ankunft bezahlt wird, eine *Zinsklausel* aufzunehmen[52]; diese hat für den Exporteur die Bedeutung, dass ihm die Bank den vollen Wechselbetrag ausbezahlt, er also den Zins nicht im Voraus im Wechselbetrag einkalkulieren muss[53]. Sind Wechsel in einem überseeischen Lande zahlbar, so werden, um die Gefahr eines Verlustes zu vermeiden, Duplikate ausgestellt (Prima- und Sekundawechsel), die auf verschiedenen Schiffen versandt werden.

II. Die Begleitpapiere

Oft ist eine Anzahl von Dokumenten notwendig, die den Wechsel begleiten und meist[54]) als Grundlage für die Finanzierung (Wechselkreditierung) zu dienen haben.

a) Als erstes besitzt das *Konossement* im Aussenhandel neben dem Wechsel die grösste Bedeutung; es wird auch als Seefrachtbrief oder „Ladeschein im Seeverkehr" bezeichnet. In rechtlicher Beziehung ist das Konossement ein Wertpapier, denn es repräsentiert die Ware: ist es als Orderpapier ausgestellt, also nicht auf den Namen, so ist es leicht handelbar, d. h. begebbar, denn der Besitz an der Ware kann durch Indossament übertragen werden. Nach der speziellen Art werden ferner das *Hafen-* oder *Bordkonossement* und das *Durchfrachtskonossement* unterschieden; besonders das letztere ist

[52]) *Gg. Obst*, Das Bankgeschäft, Bd. I, 3. Aufl., Poeschel, Stuttgart 1919, S. 209; ebenso *Hellauer*, a.a.O., S. 910/911; auch *Brogle*, a.a.O., S. 86.

[53]) *Gg. Scheller*, Warenkalkulation, in: Die Handelshochschule, 1928, S. 1211; ebenso *Schuster*, a.a.O., S. 17.

[54]) Anders *J. H. Brannekämper*, Der Rembourskredit, Diss. Heidelberg 1931, S. 78, besonders inbezug auf den Rembourskredit.

für den Exporteur sehr günstig, da es für Bahn und mehrere Schiffsrouten gilt, keine Extraspesen verursacht und kein Umdisponieren erfordert[55]). In der Regel wird das Konossement in mehreren Exemplaren an Order des Verschiffers ausgestellt, der eines, nämlich das negotiable, an die finanzierende Bank indossiert.

b) *Der Ladeschein*, er ist ein Frachtdokument der Binnenschifffahrt und wird daher auch Binnen- oder Flusskonossement genannt. Der Ladeschein ist vom eigentlichen Frachtbrief zu unterscheiden, da dieser nur die Ware begleitet und nicht als Handelsobjekt benützt werden kann.

Bei genügender Bonität des Exporteurs pflegen die Banken den Ladeschein zu lombardieren[56]).

c) *Der Lagerschein* ist nicht so bedeutend wie das Konossement; er ist aber für die Finanzierung durchaus geeignet, da er von einem blossen Beweismittel zu einem Warenwertpapier geworden ist[57]).

Der Lagerschein in Form des *Orderlagerscheins* oder *Warrants* ist insofern für die Finanzierung von Bedeutung, als die eingelagerte Ware kreditiert werden kann, der Bank aber verpfändet bleibt. Der Exporteur der früher schon erwähnten Stapelware bedient sich z. B. des Warrants, wenn er nicht zu gerade ungünstigen Preisen oder gar mit Verlust verkaufen und sich aber trotzdem kurzfristigen Betriebskredit verschaffen will.

d) Neben der *Versicherungspolice* oder auch nur dem *-zertifikat* und den bereits genannten Papieren begleiten den Wechsel oft noch eine ganze Reihe von Dokumenten, je nach Ware, Land und sonstigen Usancen; es sind dies etwa die *Handels-, Zoll -und Konsulatsfaktur*, das *Ursprungszeugnis*, *Gewichts- und Qualitätszertifikate*, eventuell sogar noch eine *Mankogarantie* und ein *Sanitätsattest*[58]).

III. Besondere Geschäftsarten

Als zwei besondere Geschäftsarten, wo spezielle Dokumente die Kreditdeckung durch die Ware sicherstellen, sind noch das Vin-

[55]) *J. Hellauer*, Nachrichten- und Güterverkehr, in: Die Handelshochschule, 1930.
[56]) *G. Aschner*, Praktische und theoretische Beiträge zum Problem der Ausfuhrfinanzierung, Diss. Berlin 1934, S. 10.
[57]) *Brogle*, a.a.O., S. 28.
[58]) *Aschner*, a.a.O., S. 11.

kulations- und das Konsignationsgeschäft zu erwähnen; in diesen beiden Fällen steht die Ware unter Eigentumsvorbehalt und darf entweder nur übernommen werden, wenn sie bezahlt ist, oder verkauft werden, wenn der Erlös an die kreditierende Bank abgeführt wird.

a) Das Vinkulationsgeschäft

Dieses kommt nur im Europaexport mit bestimmten Produkten[59]) vor und betrifft eine Ware, die auf der Eisenbahn von einem Vinkulationsbrief begleitet ist, der besagt, dass die rollende Ware bevorschusst und bis zur vollen Bezahlung der Bank verpfändet oder sicherungsübereignet ist[60]).

b) Das Konsignationsgeschäft

Das Konsignationsgeschäft findet man namentlich im Überseehandel, aber auch in einzelnen Waren im Europaverkehr vor[61]).

Der Exporteur (auch Konsignant oder Kommittent genannt) bedient sich des Konsignationsgeschäftes, wenn er entweder einen neuen, unbekannten Markt erschliessen oder seinen Absatz auf dem bisherigen ausdehnen will und er dabei die Form des Lokogeschäftes vorzieht. Das grosse Risiko, das beim Export nach Übersee (bei Fehlen einer eigenen Niederlassung) oft mit der Konsignation verbunden ist (Unkenntnis der Marktsituation, Untreue des Konsignatars resp. Kommissionärs usw.), hat zur Folge, dass diese nicht in dem Masse verbreitet ist, wie es für die Exportausdehnung förderlich sein könnte[62]). Die Konsignation trifft man daher häufiger beim Import nach Europa von meist allgemein verkäuflichen und nicht beliebig vermehrbaren Rohstoffen, deren Preisbewegungen sich leichter verfolgen lassen, und wo dem Konjunkturrisiko weitgehend begegnet werden kann[63]). Das Konsignationsgeschäft kommt auch dann zustande, wenn der überseeische Importeur die Ware nicht annimmt, sie bemängelt, oder umgekehrt, dass sie ihm nicht aus-

[59]) Zum Beispiel Getreide, Eier (*Hellauer*, System der Welthandelslehre, 1920, S. 372).
[60]) *Aschner*, a.a.O., S. 26, sowie *Hellauer*, Handelsverkehrslehre, S. 928.
[61]) Besonders nach den Balkanstaaten.
[62]) *Hellauer*, a.a.O., S. 782.
[63]) *Hellauer*, a.a.O., S. 782/783.

gehändigt wird, weil er oder seine Bank das Akzept nicht beigebracht haben.

In diesem Zusammenhang ist die bereits angeschnittene Frage der Finanzierung solcher Konsignationsgeschäfte von Bedeutung. Man spricht auch hier von Eigenfinanzierung, wenn der Exporteur nicht genötigt ist, Kredite für die oft grossen und längere Zeit bestehenden Konsignationslager in Anspruch zu nehmen[64]). Ist der Exporteur jedoch nicht kapitalkräftig genug, so wird er versuchen, das in der konsignierten Ware investierte Kapital entweder ganz oder teilweise flüssig zu machen. Mit welchen Schwierigkeiten dies verbunden ist, erhellt aus der Tatsache, dass für das Konsignationsgut kein festes Verkaufsgeschäft vorliegt, also Preis und Verkaufstermin nicht festliegen. Die finanzierende Bank wird sich daher nur in seltenen Fällen bereitfinden, mehr als einen gewissen Prozentsatz der Konsignationsware zu bevorschussen. Die Finanzierung erfolgt gewöhnlich dadurch, dass der Exporteur auf den Kommissionär oder dessen Bank einen Wechsel zieht[65]); dem Kommissionär kann ferner auch die Haftung für den Eingang der Zahlung überbunden sein, wofür er das *Delcredere* bezieht. Nach *Hellauer*[66]) ist hier das Bankakzept noch seltener als im definitiven Verkauf nach Übersee.

Zur Erleichterung der Finanzierung muss, wie eingangs bemerkt, oft die Ware der Bank übereignet werden; in diesem Falle stellt der Exporteur zu Handen der Bank einen „letter of hypothecation" aus und der Kommissionär seinerseits einen „letter of lien" (auch „letter of trust" genannt); damit ist eine ähnliche Situation geschaffen, wie beim Lagerschein in Form des Warrants[67]). *Spalding*[68]) bezeichnet den „letter of hypothecation" als Dokument, das das Konossement gleichzeitig zum Träger der Sicherheit für das Akzept oder die

---

[64]) Beim Export von chemischen Produkten (Farben usw.) trifft dies fast durchwegs zu.

[65]) *Schuster*, a.a.O., S. 75.

[66]) Bankwissenschaft, Heft 7, 1927, S. 68.

[67]) Vgl. *A. W. Edwards*, International Trade Finance, New York 1924, S. 378, beim Baumwoll- und Getreideexport aus USA.

[68]) *W. F. Spalding*, The finance of foreign trade, London 1935, S. 29 und 48, ähnlich *W. Kalveram*, Bankbetriebslehre, in: Die Handelshochschule, 1929, S. 1405. Ebenso *Obst*, Bankgeschäft Bd. II, S. 502.

Bezahlung der Tratte macht und, im Falle der Nichteinlösung des Wechsels bei Verfall, der Bank auch nach Aushändigung der Dokumente das Verfügungsrecht über die Ware einräumt.

IV. Der „commercial letter of credit"

Von einem Brief in bloss empfehlendem Sinne ausgehend, hat der Kreditbrief („commercial letter of credit") vielfach begonnen, die Funktionen eines Akkreditivs usw. zu übernehmen[69]). Er stellt eine Urkunde dar, auf Grund welcher der Exporteur an die vom Importeur angewiesene Bank empfohlen wird, welche ihm für gelieferte Waren Zahlung leistet oder Wechsel honoriert. Um die volle Sicherheit zu haben, dass die Bank dem Exporteur die versprochene finanzielle Hilfe gewährt, lässt sich der Kreditnehmer die Eröffnung bestätigen; dies geschieht mittels eines „confirmed letter of credit"[70]).

Hecht[71]) stellt sich andererseits auf den Standpunkt, dass die Kreditbriefe nicht, wie vielfach angenommen wird, einem Akkreditiv gleichzustellen sind, das im übrigen in einzelnen Ländern schwer oder fast unmöglich zu erhalten sei.

B. Die Finanzierungsformen

Die Finanzierungsformen können nach verschiedenen Gesichtspunkten eingeteilt werden, z. B. nach gedecktem oder ungedecktem Kredit, oder etwa nach der Kreditdauer, der Verwendung usw. Für die vorliegende Untersuchung scheint aber die Differenzierung nach dem Finanzierungsträger das Gegebene und auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus am interessantesten zu sein.

I. Der Exporteur als Finanzierungsträger

a) Der offene Buchkredit. Es ist dies ein Blankokredit, d. h. ein Kredit ohne Deckung, den der Exporteur dem Importeur auf eine

[69]) *Schuster*, a.a.O., S. 71.
Edwards, Foreign Commercial Credits, New York 1922, S. 22/23 unterscheidet 11 verschiedene Klassifikationen des „letter of credit".
Siehe auch Seite 43.
[70]) *Obst*, Bankgeschäft Bd. II, S. 503.
[71]) *Herm. Hecht*, Kredite und Risiken im Exporthandel, in: Die Kreditwirtschaft, Kölner Vorträge, Bd. II, Gloeckner, Leipzig 1927, S. 52.

gewisse Zeit gewährt, sei es aus eigenen Mitteln, oder indem er selbst einen Bankkredit in Anspruch nimmt. Er kann etwa versuchen, seine *Buchforderung diskontieren*, d. h. von einer Bank teilweise bevorschussen zu lassen[72]), eine im Aussenhandel allerdings wenig gebräuchliche Methode[73]).

b) Gewährt die Bank dem Exporteur einen *Kontokorrentkredit*, so kann er über diesen als Bar-, Akzept- oder Diskontkredit verfügen. Wie der offene Buchkredit, so spielt auch der Kontokorrentkredit bei der Exportfinanzierung eine geringe Rolle[74]); er wird jedoch nicht als einheitliche Kreditform angesehen, da er mehr das Verhältnis zwischen der Bank und ihrem Kunden darstellt[75]).

c) Der Diskontkredit. Auch im Falle des Diskontkredits gewährt der Exporteur dem Importeur einen offenen, ungedeckten Kredit, nur mit dem Unterschied, dass er genau befristet sein kann und wechselrechtlich fundiert ist. Den auf seinen ausländischen Abnehmer gezogenen Wechsel gibt der Exporteur, eventuell mit den obgenannten Dokumenten, an seine Bank, die diese Dokumententratte diskontiert. Stammen diese Handelswechsel von ersten Firmen des Handels und der Industrie, so geniessen sie als „Primakommerzpapiere" bevorzugte Behandlung von Seiten der Banken[76]).

d) Ist der auf den Importeur gezogene Wechsel nicht diskontierbar, so erhält der Exporteur vor Verfall der Tratte nur einen Teil seiner Forderungen bevorschusst; diese Kreditierung wird daher als *Trattenbevorschussung* oder auch als unechter Rembourskredit „in Exportrichtung" bezeichnet[77].) Die Bank bemisst die Höhe des Vorschusses nach dem Charakter der Ware (Marktgängigkeit z. B.), der

[72]) *Kalveram*, a.a.O., S. 1395 und *Obst*, a.a.O., Bd. I, S. 245, lehnen die Bezeichnung „Diskontierung von Buchforderungen" ab. *Kurz* und *Bachmann*, Die schweizerischen Grossbanken, Füssli, Zürich 1928, S. 80, bemerken, dass die schweizerischen Kreditinstitute dieser Geschäftsart nie näher getreten sind.
[73]) *Schuster*, a.a.O., S. 27.
[74]) *Schütt*, a.a.O., S. 45, *Aschner*, a.a.O., S. 16; *Schuster*, a.a.O., S. 27, Fussnote, bemerkt jedoch, dass ihn die englischen „merchant bankers" bis zu einer gewissen Höhe den Exporteuren gewährt haben.
[75]) *Gg. Obst*, Geld-, Bank- und Börsenwesen, 30. Aufl., Poeschel, Stuttgart 1937, S. 216.
[76]) *Kalveram*, a.a.O., S. 1391.
[77]) *Aschner*, a.a.O., S. 18.

Bonität von Aussteller und Bezogenem (Zahlungsmoral, Währungs- und allgemeine Wirtschaftsverhältnisse des Absatzgebietes usw.); die Höhe des Vorschusses beträgt 50—75% des Wechselbetrages, doch wird auch höher gegangen.

e) Der Akzeptkredit. Er wird auch „unechter Rembours" genannt[78])[79]) und entsteht dadurch, dass der Exporteur einen Wechsel auf seine Bank oder durch deren Vermittlung auf eine ausländische, eben eine „Akzeptbank" (in London oder New York) zieht; er erhält den Kredit nicht in bar, sondern in Form eines Bankakzeptes über einen Teilwert seiner Faktura[80]) (40—90%); diese Akzepttratten werden, wenn sie die Unterschrift einer erstklassigen Bank tragen (Primadiskonte), zum niedrigstmöglichen Satze diskontiert. Ferner kommt es vor, dass die akzeptleistende Bank ihr eigenes Akzept zum Diskont nimmt, den Wechsel aber zum Rediskont weiter gibt.

Eine weitere Möglichkeit des Akzeptkredites bietet der Fall, wo der Exporteur eine *doppelte Ziehung* vorzunehmen hat, um das Akzept der Bank zu erhalten; er muss nämlich noch einen zweiten Wechsel auf seinen Abnehmer ziehen, und erst wenn dieser akzeptiert hat, erhält er das für ihn zur Diskontierung wichtige Bankakzept. Dieser Fall dürfte jedoch seltener sein[81]).

f) Der Trassierungskredit[82]). Die Bank kann dem Exporteur auch dadurch ihren Kredit gewähren, indem sie auch um ihr eigenes Akzept zu vermeiden, einen Wechsel auf ihn zieht und, wenn dieser sein Akzept gegeben hat, die akzeptierte Tratte diskontiert.

g) Der Avalkredit. Diese Kreditart kommt im Aussenhandelsgeschäft eigentlich selten vor. Es gibt aber ein Geschäft, für welches der Exporteur mit Vorliebe diesen Kredit von seiner Bank in Anspruch nimmt. Handelt es sich z. B. um eine grössere Lieferung an eine ausländische Regierung oder öffentliche Stelle, so wird öfters

---

[78]) *Aschner*, a.a.O., S. 18.
[79]) Anders *Schuster*, a.a.O., S. 34.
[80]) *Schuster*, a.a.O., S. 34.
[81]) *Schuster*, a.a.O., S. 37, ebenso *H. Eisemann*, Der internationale Zahlungs- und Kreditverkehr, Diss., Frankfurt 1935, S. 16.
[82]) Diese Bezeichnung ist keine einheitliche, indem der Diskontkredit und die Trassenbevorschussung gelegentlich auch so bezeichent werden.

eine sogenannte *Bietungsgarantie*[83]) verlangt. Die Bank des Exporteurs wird eine ausländische Bank veranlassen, ihrem Kunden die Summe in Form eines internationalen Avalkredites zur Verfügung zu stellen, wofür die Exporteurbank die Garantie übernimmt.

II. Der Importeur als Finanzierungsträger[84])

a) Die Vorauszahlung, die vom Importeur ein grosses Vertrauen zum Exporteur sowie ein grosses Kapital voraussetzt, ist noch seltener als der offene Buchkredit. Sie ist auch wesentlich durch den Charakter der Ware bestimmt, z. B. lange Herstellungszeit wie bei Maschinen und Anlagen, wo auch aus Gründen der Sicherheit, sowie für Deckung der bereits gehabten Kosten ein Teil des voraussichtlichen Fakturenwertes durch den Importeur vorausgeleistet werden muss.

b) Das Akkreditiv. Das Akkreditiv ist nichts anderes als ein Auftrag des Importeurs an eine Bank mit Sitz oder Niederlassung im Exportland, dem Exporteur Zahlung zu leisten gegen Aushändigung der Dokumente[85]). Zwischen Exporteur und Importeur findet also eine Zug-um-Zug-Leistung statt.

Die Auffassungen über die Akkreditivstellung gehen allerdings auseinander; währenddem die einen das Akkreditiv nur d/p (Dokumente gegen Bezahlung) anerkennen[86]), machen andere wiederum keinen Unterschied zwischen Akkreditiv und Rembourskredit und beziehen d/a (Dokumente gegen Akzeptierung des Wechsels) ebenfalls mit ein[87]).

Beim Akkreditiv ist ferner von Wichtigkeit, ob die Bank dem Exporteur (mittels eines „confirmed letter of credit") die Akkreditivstellung „unwiderruflich" bestätigt anerkennt, oder nur „widerruflich" und „unbestätigt"; danach richtet sich die Sicherheit, mit der

---

[83]) Siehe *H. Lehmann*, Die Exportfinanzierung durch die Kreditbanken, in: Bank-Archiv Nr. 10 (15. 5. 1939), S. 255.

[84]) Nach Definition S. 26.

[85]) *Schuster*, a.a.O., S. 40/41; *Kalveram*, Bankbetriebslehre, S. 1401.

[86]) *Schuster*, a.a.O., S. 41; *Hellauer*, Handelsverkehrslehre, S. 921.

[87]) *Kalveram*, a.a.O., S. 1401 ff.; *Schütt*, a.a.O., S. 52 und *Aschner*, a.a.O., S. 24. *Obst*, Geld-, Bank- und Börsenwesen, S. 281. *Obst*, Bankgeschäft, BD. I, S. 285, nennt den Rembourskredit schlechthin Akzeptkredit.

der Exporteur auf Zahlung rechnen kann. Allerdings kann angenommen werden, besonders im angelsächsischen Geschäftskreis, dass ein nichtbestätigtes Akkreditiv nicht mehr widerrufen werden kann, wenn der Exporteur die Dokumente vorlegt[88]). Auf die weiteren Unterscheidungen kann hier nicht mehr eingegangen werden.

c) Der Rembourskredit. Das Remboursgeschäft kann man definieren als eine Finanzierungsform des internationalen Handels, bei der der Exporteur den vollen Gegenwert für seine gelieferte Ware in Gestalt des Akzepts einer international als kreditwürdig anerkannten Bank erhält[89]), m. a. W., ein Rembourskredit entsteht, wenn der Importeur seine Bank ermächtigt oder durch sie eine dritte, eben eine Remboursbank ermächtigen lässt, Wechsel des Exporteurs, welche er auf die bezeichnete Bank zieht, bis zu einem bestimmten Betrage zu akzeptieren; in der Regel bilden die gegen das Akzept einer solchen Bank ausgehändigten Dokumente deren Sicherheit, wenn sie auch neuerdings nicht mehr zum Wesen des Remboursgeschäftes gehören[90]).

Die Rembourswechsel sind beliebte Diskontpapiere, weil hinter ihnen die Unterschrift einer Grossbank mit einem Millionenkapital steht[91]). Bis zum Verfalltage gehen daher diese Rembourse durch viele Hände, resp. Banken. Meist findet sich auf dem Wechsel das Akzept einer Londoner Bank, obwohl der Sterlingwechsel von seiner Beliebtheit eingebüsst hat[92]) und ihm in der Hauptsache von New York Konkurrenz gemacht wird[93]). Die verschiedenen Variationen des Rembourskredites (*Schuster*, a.a.O., S. 62, unterscheidet etwa 5 Arten, *Brannekämper*, a.a.O., S. 82 ff, gliedert nach den Prinzipien: 1. Zug-um-Zug, 2. Lombard und 3. Akkreditiv, und *Kal-*

---

[88]) *A. W. Edwards*, a.a.O., S. 328.
[89]) *Schuster*, a.a.O., S. 56, ähnlich *Kalveram*, a.a.O., S. 1400.
[90]) *Brannekämper*, a.a.O., S. 79, *Schuster*, a.a.O., S. 56; anders *Schütt*, a.a.O., S. 51.
[91]) *Brogle*, a.a.O., S. 86.
[92]) *M. Lohmann*, a.a.O., S. 89.
[93]) Diese Schwergewichtsverlegung nach New York wird neuerdings dadurch unterstrichen (obwohl andere als Handelsgeschäfte den Ausschlag bewirkt haben mögen!), dass schweizerische und holländische Banken Filialen in New York errichtet haben (Schweiz. Bankverein, Schweiz. Kreditanstalt und eine holländische Bank), „Basler Nachrichten" Nr. 181 vom 5. Juli 1939 und „Neue Zürcher Zeitung" Nr. 1356 vom 25. Juli 1939.

veram a.a.O., S. 1402 ff, bildet 4 Arten) können in diesem Zusammenhange ebenfalls nicht weiter berücksichtigt werden; es sei nur noch betont, dass der Rembourskredit aus den früher angegebenen Gründen (z. B. grösseres Risiko für die Bank beim Absatz in Übersee), weniger im Export nach Übersee, als vielmehr im Import nach Europa Verwendung findet[94]).

d) Der Negotiationskredit oder das Trattenankaufsgeschäft. Dieses bietet dem Exporteur weniger Sicherheit des Zahlungseinganges als das bestätigte Akkreditiv oder der Rembours. Die Wechselnegotiation findet in der Weise statt, dass auf Veranlassung des Importeurs seine Bank mit Filiale in Europa oder eine Korrespondenzbank Wechsel des Exporteurs, auf den Importeur gezogen, zu einem bestimmten Höchstbetrag ankauft[95]).

Der Negotiationskredit ist in Europa für bestimmte Arten des Exporthandels aufs feste Rechnung gebräuchlich[96])[97]).

III. Die Finanzierungsgesellschaften

Neben dem Exporteur und dem Importeur, die beide auf Grund ihrer Kapitalkraft, der Bonität ihres Unternehmens, ihrer Geschäfts- und Bankbeziehungen und als Resultat der Entwicklung der Wirtschaftsstruktur zum eigentlichen Träger der Finanzierung geworden sind, sollen nunmehr die *Finanzierungsgesellschaften*[98]) als dritte Kategorie der Finanzierungsträger unterschieden werden. Obwohl zugegeben werden kann, dass es vielfach das Interesse des Exporteurs, oft in Verbindung mit demjenigen des Importeurs ist, das zur Gründung solcher finanzierender Gesellschaften führt, so können

---

[94]) *Brannekämper*, a.a.O., S. 1 und 82, ebenso *Brogle*, a.a.O., S. 86 und *Schuster*, a.a.O., S. 58.

[95]) In der Ziehung der Tratte auf den *Importeur* liegt das unterscheidende Merkmal zum Rembours; die Ankaufssumme geht in einzelnen Fällen bis 100%, was einer Diskontierung gleichkommt.

[96]) *Brogle*, a.a.O., S. 85.

[97]) Zum Beispiel aargauische Strohindustrie nach Amerika mit Sichttratten.

[98]) Siehe insbesondere auch *J. Düblin*, Die Finanzierungs- und Kapitalanlagegesellschaften der schweiz. Grossbanken, Diss. Basel, 1937, Polygraph. Verlag.

diese dennoch als eine besondere Kategorie der Finanzierungsträger bezeichnet werden, da sie rechtlich meist selbständige Firmen sind.

Diese Finanzierungsgesellschaften kommen sozusagen ausschliesslich dort vor, wo es sich darum handelt, Objekte zu finanzieren, die eine längere Zeit zu ihrer Entwicklung brauchen[99]), wie etwa hydro-elektrische Anlagen, Eisenbahnen usw.; sie verdanken ihre Entstehung oft einem einzigen grossen Auftrag, den Exporteur (Lieferant von Maschinen z. B.), Importeur (der auch eine fremde Regierung oder öffentlich-rechtliche Körperschaft sein kann) und interessierte Banken[100]) übernommen haben, einesteils, um, wie gesagt, den Exportauftrag zu erhalten, und andernteils, um den oft zögernden Bestellern die Investition zu erleichtern[101]), resp. ihnen zu ermöglichen, sie überhaupt erst durchzuführen. Es handelt sich dabei um eine sehr langfristige Finanzierung[102]), wobei die Gesellschaft die notwendige zeitliche Überbrückung zwischen Bezahlung des Produzenten (Exporteurs) und Zahlungseingang von Seiten des Abnehmers (Importeurs) zu übernehmen haben; ja es kann vorkommen, dass die Bezahlung erst mit den Erträgnissen solcher Anlagen vorgenommen werden kann.

Die Entwicklung hat es mit sich gebracht, dass solche Finanzierungsgesellschaften, nachdem sie den zuerst gedachten Zweck erfüllt hatten, bestehen blieben, oft auch bestehen bleiben mussten.

---

[99]) *R. Liefmann*, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, 2. Aufl., Fischer, Jena 1913, S. 547.

[100]) Meist Grossbanken, die durch Personalunion die Beziehungen zu den Finanzierungsgesellschaften aufrecht erhalten. Hierzu siehe: *Kurz* und *Bachmann*, Die schweiz. Grossbanken, O. Füssli, Zürich 1928, S. 171/2; ferner auch *M. Zollinger*, Die Finanzierung der schweiz. Maschinenindustrie, Weinfelden 1925, S. 197.

[101]) *Liefmann*, a.a.O., S. 103, erwähnt den anfänglichen Widerstand zum Bau grosser elektrischer Anlagen, der nur mit Hilfe der Finanzierungsgesellschaften durch Erleichterung der Finanzierung überwunden werden konnte.

[102]) *E. Frey*, Der englische Kapitalmarkt, Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, N. F. Heft 60, Schulthess, Zürich 1938, S. 210, erwähnt beispielsweise die „Industrial Finance and Investment Corporation Ltd.", die 1933 langfristige Vorschüsse zur Finanzierung von Exportaufträgen (Eisenbahnlieferungen nach Polen) gewährte.

erstens, um ähnliche grosse Aufträge für die interessierten Beteiligten in das Land hereinzubringen, zweitens, um Anlagen, die eventuell auf eigene Gefahr und Rechnung erstellt wurden, zu verwalten[103]). Um die Rentabilität solcher Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften sicher zu stellen, musste dann ihr Aufgabenkreis erweitert werden, so dass die Finanzierung von Exporten nicht mehr als allgemeiner Zweck genannt werden konnte[104]). Damit wurde aber auch der erste Schritt zur *Entnationalisierung*[105]) getan. Bei der eingetretenen Verschachtelung von Unternehmungen und Gesellschaften war es in der Folge auch nicht mehr möglich, die Übersicht zu behalten und den urspürnglichen Zweck klar zu erkennen[106]).

In der Schweiz hatten die Finanzierungsgesellschaften mit dem Zwecke der Exportförderung nie eine hervorragende Rolle gespielt; *Liefmann*[107]) bemerkt sogar, dass die Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, speziell die Kapitalanlagegesellschaften mit ihren ausländischen Anlagen, für die schweizerische Volkswirtschaft nicht einmal besonders befruchtend gewirkt hätten. Diese Feststellung beruht zum Teil auf den Vorwürfen der schweizerischen Industrie an die Adresse der mit den Finanzierungsgesellschaften verbundenen Banken, diese würden nämlich mit ihrer Politik die Interessen der exportorientierten Industrie schädigen. Dem gegenüber haben aber die Banken darauf hingewiesen, dass schweizerische Produktionsindustrien der Maschinen- und Elektrizitätsbranche durch verschiedene Finanzierungsgesellschaften an grösseren Bestel-

---

[103]) *Liefmann*, a.a.O., S. 112; ders. „Finanzierungsgesellschaften" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., IV. Bd., Fischer, Jena 1909, S. 263. *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 175, bemerken hierzu, dass diese Trustgesellschaften die Aktien solcher Unternehmungen so lange in ihrem Portefeuille behielten, bis sie „emissionsreif" geworden waren. Die „Motor-Columbus" A.G. für elektr. Unternehmungen in Baden, verwaltet z. B. allein oder mit anderen Gesellschaften in Südamerika einige Elektrizitätsunternehmungen.

[104]) *Liefmann*, Finanzierungsgesellschaften, S. 266.

[105]) *A. Masnata*, L'Emigration des industries Suisses, Lausanne 1924, S. 142.

[106]) *Liefmann*, a.a.O., S. 266, gibt ein Beispiel einer solchen Verschachtelung.

[107]) *R. Liefmann*, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften der Schweiz, in: Zeitschrift für schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1920, Heft 3, S. 355.

lungen haben profitieren können[108]); es wurde überdies daran erinnert, dass z. B. die „Schweiz. Gesellschaft für elektrische Unternehmungen" Lieferungen für elektrische Anlagen nach Italien und nach Spanien vermittelt habe[109]).

Überhaupt gehört die schweizerische Maschinenindustrie, entsprechend ihrem grossen Finanzbedarf speziell auch im Exportgeschäft, mit zu den ersten, die sich der damals neuen Finanzierungsform bedient hat. Schon im Jahre 1872 entstand im Interesse der „Maschinenfabrik Oerlikon" mit Unterstützung der „Schweiz. Kreditanstalt" eine solche Finanzierungsgesellschaft, die jedoch mehr dem Zwecke der Umgestaltung der früheren Firmen diente[110]). Unausgeführt blieb ferner ein Projekt der Lokomotivfabrik Winterthur (1880), die durch Zusammengehen mit italienischen Firmen an Eisenbahn- und Tramwaybauten zu profitieren gedachten[111]).

Ausser der obgenannten „Schweiz. Gesellschaft für elektrische Unternehmungen" spielten ebenfalls als spezielle Finanzierungsgesellschaften die 1890 gegründete „Bank für orientalische Eisenbahnen" und die 1895 entstandene „Bank für elektrische Unternehmungen" eine Rolle, indem erstere nicht nur Materiallieferungen, sondern auch schweizerisches Personal vermitteln konnte[112]), und letztere, durch Beteiligungen an schweizerischen Produktionsunternehmungen auch der absatzfördernden Seite ihre Aufmerksamkeit schenkten[113]).

---

[108]) *M. Zollinger*, a.a.O., S. 197.
Schon *J. Landmann* erwähnte in seinem Vortrag über „Mittel und Grenzen der bankmässigen Exportförderung" anlässlich der ersten Tagung der Schweiz. Bankiervereinigung (Protokoll, Okt. 1913) einige damalige Zusammenhänge zwischen Banken, Finanzierungsgesellschaften und Industrien und nannte als zwei Hauptaufgaben der Banken einmal die bankmässige Abwicklung des regulären Warenexportes und ferner „diejenigen Massnahmen, die notwendig sind, um die nationalen Kapitalanlagen im Auslande zugunsten der nationalen Industrien zu fruktifizieren, um auf Grund der nationalen Kapitalanlagen im Auslande Exportaufträge für die inländische Industrie zu erlangen".

[109]) *Zollinger*, a.a.O., S. 197.

[110]) *Zollinger*, a.a.O., S. 178.

[111]) Derselbe, a.a.O., S. 182.

[112]) *Liefmann*, a.a.O. (1920), S. 350.

[113]) *Zollinger*, a.a.O., S. 196 f., nennt diese Tätigkeit eine mittelbare Absatzstützung und hebt hervor, dass die schweizerische Maschinenindustrie auch von ausländischen Konzernen in der Schweiz gelegentlich einen Nutzen zog.

Eine quasi Ausnahmestellung nahm stets die schweizerische Gesellschaft „Sulzer Unternehmungen A.G." ein, die nur die Interessen des eigenen Sulzer-Konzerns vertrat und auf diese Weise direkt oder auch indirekt die Absatzinteressen der grössten angegliederten Produktionsgesellschaft, der „Gebr. Sulzer A.G.", förderte.

Als ein dem oben genannten ähnliches Beispiel kann die Firma *A.G. Brown, Boveri & Co.* genannt werden, die in ihrer Finanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft „Motor Columbus" A.G.[114]) gleichfalls eine eigene gute Stütze besass, wo: „gerade die ausgedehnte Organisation der Gesellschaft und ihre Betätigung auf vielen Sondergebieten eine volle Beschäftigung der Werke auch in ungünstigen Geschäftsjahren ermöglicht haben. Das initiative und energische Vorgehen der Gesellschaft auf den ausländischen Absatzgebieten hat vor allem bewirkt, dass das schweizerische Unternehmen nicht in den Hintergrund gedrängt wurde, dass es ihm vielmehr gelungen ist, in dem scharfen Wettkampfe, den die grossen Werke dieser Branche auf den Absatzmärkten führen, sich eine selbständige und hervorragende Stellung zu sichern"[115]).

Es waren aber nicht nur rein schweizerische Finanzierungsgesellschaften, die sich um die Finanzierung schweizerischer Exporte verdient gemacht haben; vornehmlich haben auch die schweizerischen Grossbanken mit den ihnen nahestehenden Gesellschaften finanzielle Transaktionen mit schweizerischen Industrielieferungen verbunden. *E. Kellenberger*[116]) nennt eine Reihe ausländischer Anleihen in der Schweiz, die mit Bestellungen aus der Schweiz verbunden waren; bemerkenswert war der Fall, wo es 1928 der Schweiz. Kreditanstalt gelungen war, bei einem 12 Mill. Fr.-Anleihen für das Elektrizitätswerk Untere Iller A.G., München, den gesamten Maschinenauftrag nach der Schweiz zu bringen. Davon profitiert

---

[114]) Damals noch zwei getrennte Gesellschaften, nämlich die „Motor A.G." und die „Columbus A.G."

[115]) *P. H. Schmidt*, Die schweizerischen Industrien im internationalen Konkurrenzkampfe, O. Füssli, Zürich 1912, S. 259.

[116]) *Ed. Kellenberger*, Kapitalexport und Zahlungsbilanz, I. Bd., Francke A.G. Bern, 1939, S. 267 f.

haben vor allem die Escher, Wyss & Co. Als fremde Gesellschaft hat z. B. die „Compania Hispano-Americana de Elektricidad", Madrid. im Jahre 1925 in der Schweiz neue Aktien emittiert und der Firma Escher, Wyss & Co., Zürich, in der Folge eine grosse Dampfturbine in Auftrag gegeben, zu den vier, bereits früher erteilten Bestellungen[117]). In ihrem Jahresbericht 1924/25 hob die „Bank für elektrische Unternehmungen" hervor, dass ihre Bestrebungen, „wenn immer möglich mit den Finanzierungen im Ausland die Erteilung von Lieferungsaufträgen an schweizerische Firmen zu verbinden, wiederum von erfreulichem Erfolg gewesen seien". Auch die „Schweiz.-Amerikanische Gesellschaft in Zürich" erwähnt[118]), dass die ihr nahestehenden Werke, die „Lima Light, Power & Tramway's Comp." und die „Compania Italo-Argentina de Electricidad" sämtliche, resp. min. 80% ihrer Maschinenanlagen in der Schweiz bezogen hätten.

Aus diesen Varianten könnte man daher als eine erste Stufe der Finanzierungsgesellschaften erkennen, wenn Produktionsunternehmungen zum Zwecke der Absatzförderung im Auslande dort Tochtergesellschaften[119]) gründen, mit anderen Branchefirmen Fusionen vornehmen, Interessengemeinschaften, Kartelle und Trusts bilden, die Vereinbarungen über Zahlungsbedingungen, Kreditgewährung und Absatzförderung eingehen[120]). Erst in zweiter Stufe gründen die Produktionsgesellschaften eigene Finanzierungsgesellschaften, beteiligen sich an solchen oder nehmen deren Dienste für die vielfältigsten Zwecke in Anspruch.

In diesem Zusammenhange bemerkt *Böhler*[121]), dass z. B. „elektrotechnische Unternehmungen am Bau von Strassenbahnen, Elektrizitätswerken usw. interessiert sind, weil dadurch ihr Absatz vermehrt wird. Indem sie nun mit Hilfe von Finanzierungsgesell-

---

[117]) *Kellenberger*, a.a.O., S. 223.
[118]) N.Z.Z. vom 22. 6. 28.
[119]) *R. Liefmann*, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften in der Schweiz, Zeitschrift für schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1920, Heft 3, S. 336.
[120]) *R. Liefmann*, Kartelle und Trusts, Stuttgart 1918, S. 57.
[121]) *E. Böhler*, Die Finanzierung industrieller Unternehmungen, in: Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften, Nr. 7. Zürich 1928, S. 96.

schaften selbst die Gründung solcher Unternehmungen in die Wege leiten, schaffen sie sich nicht nur Absatz, sondern sichern diesen dem eigenen Unternehmen. Für sie bedeuten also diese Finanzierungsgesellschaften eine Form der Konsumfinanzierung."

Die Ausdehnung solcher mehr oder weniger selbständiger Gesellschaften verfolgt oft einen mehrfachen Zweck[122]), so dass die Begegnung zollpolitischer Massnahmen fremder Staaten nicht immer aus Gründen der Absatzförderung erfolgen muss.

Ferner verdient hervorgehoben zu werden, dass die sogenannten *Export-* oder *Auslandsbanken* ebenfalls als dritte Träger der Exportfinanzierung bezeichnet werden können, wenngleich ihr Geschäftszweck nicht ausschliesslich der des Finanzierens ist[123]), sondern nach Möglichkeit das reguläre Bankgeschäft gepflegt wird.

Es würde viel zu weit führen und diese Arbeit viel zu umfangreich werden lassen, wenn das Problem der Exportbanken miteinbezogen werden sollte. Leider berücksichtigt ja auch die einschlägige Literatur über die Finanzierungsgesellschaften usw. den Gesichtspunkt der gleichzeitigen Exportfinanzierung sozusagen gar nicht[124]). Im Zusammenhang mit dem Kapitalexport und der Frage einer schweizerischen Exportbank wird aber noch einmal diese Seite des Problems gestreift werden.

Ohne den Begriff der Finanzierungsgesellschaft als Träger der Exportfinanzierung, wie er sich aus den bisherigen Ausführungen ergeben hat, zu allgemein zu fassen, soll er auch nicht so eingeschränkt werden, wie es *Liefmann*[125]) für seinen Zweck tut. Für den vorliegenden Gesichtspunkt sollen daher solche mehr oder weniger selbständige Gesellschaften als Finanzierungsträger verstanden

---

[122]) Siehe *P. H. Schmidt*, a.a.O., S. 264.

[123]) *Adolf Weber*, Depositenbanken und Spekulationsbanken, 4. Aufl., Duncker & Humblot, München-Leipzig 1938, S. 126, führt als Auslandstätigkeit der deutschen Kreditbanken an: 1. Emission ausländischer Staatsanleihen, 2. Kreditzufuhr an Export und Import und 3. Unterstützung industrieller Unternehmungen im Auslande.

[124]) *J. Düblin*, z. B., a.a.O., streift dieses Problem nur am Anfang seiner Arbeit. *Wilh. Meier*, Die Emission ausländischer Anleihen in der Schweiz, Diss. Zürich 1931, ist auf die Frage der Anleihensgewährung mit der Bedingung zu Auftragserteilungen an unsere Exportindustrie gar nicht eingegangen.

[125]) *Liefmann*, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, S. 98/99.

sein, die den Gedanken der Absatzförderung im Ausland durch Zusammenschluss von verschiedenen Interessenten zur Erleichterung der Finanzierung wenigstens gelegentlich durchführen.

Die Finanzierung durch eine derartige Gesellschaft erfolgt in der Weise, dass sie Anteile des Gesellschaftskapitals der meist grossen Unternehmungen in ihren Besitz nimmt und eigene Effekten (Aktien oder Obligationen) an das Publikum zur Mittelbeschaffung weiter begibt (Effektensubstitution)[126]).

IV. Der Staat als Finanzierungsträger

Als vierte Kategorie der Träger der Exportfinanzierung ist noch der Staat zu erwähnen, welcher allerdings nur in seltenen Fällen die eigentliche Finanzierung übernimmt, sondern eher indirekt durch *Garantieleistungen* aller Art solche Funktionen ausübt. Auf eine Auseinandersetzung, wie weit der Staat als Finanzierungsträger auftritt,[127]) kann hier verzichtet werden; dies wird sich von selbst aus den Ausführungen in den nächsten Kapiteln dieser Untersuchung ergeben.

C. Das Finanzierungsrisiko [128])

Das bei der Finanzierung des Exportes mitspielende Risiko ist recht mannigfaltiger Art. Sein Ursprung liegt entweder in den Subjekten oder Objekten der eigenen oder fremden Wirtschaft oder gar ausserhalb der wirtschaftlichen Sphäre selbst[129]).

I. Naheliegend ist deshalb die Unterscheidung nach *Gefahrenquellen*, die entweder auf der Seite des Exporteurs selbst liegen, oder solche, die ausserhalb seines Bereichs zu suchen sind. Der Exporteur kann z. B. verantwortlich gemacht werden für ungenügende Aus-

[126]) *Liefmann*, a.a.O., S. 97; ferner in zit. Zeitschrift, S. 336.
[127]) Siehe auch „Bank-Archiv" Nr. 9 (1. 5. 1939), S. 244.
[128]) Ohne im einzelnen auf die entsprechenden Literaturangaben zu verweisen, seien insbesondere folgende erwähnt: *K. Oberparleiter*, Funktionen- und Risikolehre des Warenhandels, Berlin 1930; *Schuster*, a.a.O., S. 82 f.; *Hellauer*, Handelsverkehrslehre, S. 895; *Aschner*, a.a.O., S. 27 ff.; *Lohmann*, a.a.O., S. 90 ff.; *E. Stopper*, Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der Finanzierung des Exportgeschäftes der Schweiz. Industrie, Fehr, St. Gallen 1937, S. 11 f.
[129]) *Nicklisch*, Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Aufl. Poeschel, Stuttgart 1922, S. 240.

landserfahrung, für mangelnde Information über die Bonität seines Kunden, ferner für die falsche Beurteilung der allgemeinen Wirtschaftslage und der Wirtschaftsentwicklung überhaupt; dem Exporteur kann ein übermässiges Gewinnstreben, sogar Spekulation und Leichtsinn zur Last gelegt werden. Ausserhalb der Sphäre des Exporteurs können ähnliche Gefahrenmomente auf Seiten des Importeurs liegen. Ein weiterer und für die direkte Finanzierung vielleicht grösster Gefahrenherd liegt in der Ware selbst. Es kann z. B. eine Qualitätsverschlechterung, eine Quantitätsverminderung oder ein totaler Verlust eintreten. Da gegen diese Gefahren, die etwa auf dem Transportweg entstehen, Versicherungen abgeschlossen werden können, unterscheidet *Schuster*[130]) zwischen nichtübertragbaren und solchen Risiken, die auf die Versicherungen übertragen werden können. Als nichtübertragbare Risiken sind zu nennen: das Verkaufs- resp. Absatzrisiko, das Abnahme- und das Preisrisiko, wozu das Risiko der Wertverminderung sowie die in den Rechtsverhältnissen liegenden Risiken gezählt werden müssen. Zu den übertragbaren, d. h. versicherbaren Risiken gehören: das Kredit-, Transport- und Valuta- oder Währungsrisiko, ferner teilweise auch das Preisrisiko[131]). Nicht als direkte Finanzierungsrisiken, jedoch als diese stark beeinflussend können folgende Risiken noch angeführt werden: als wirtschaftliche Risiken: Missernten, Seuchen, Börsenkrachs, Aufkommen neuer Ersatzstoffe, ferner als politische und katastrophale Wagnisse: Krieg, Revolution, Unruhen, Erdbeben, Überschwemmungen und eventuell auch Brände. Sie verursachen nicht nur momentane Schäden, sondern lassen die betreffenden Länder eine Zeitlang als Abnehmer ausfallen.

Beim *Kreditrisiko* im besonderen ist zu unterscheiden zwischen den persönlichen und den heutzutage wichtigeren politischen Momenten. Persönliches Moment ist die Zahlungseinstellung des Kunden infolge Zahlungsunfähigkeit. Das *politische Risiko* ist dann vorhanden, wenn der Staat die Zahlung des Kunden verhindert (Moratorium) oder die Übertragung der Zahlung erschwert (Transfer-

[130]) a. a. O., S. 82.
[131]) *Schuster*, a. a. O., S. 83.

moratorium, meist mit Devisenbewirtschaftung verbunden). Alle die genannten Gefahren liegen verteilt auf dem räumlichen und zeitlichen Wege, der zwischen der Leistung des Exporteurs und der Erfüllung durch seinen Kunden liegt; mit der Ausdehnung dieser Distanz steigt aber zwangsläufig (bei sonst gleichbleibenden Zahlungssitten) der Kapitalbedarf und mit ihm das Kreditrisiko.

II. Betrachtet man die einzelnen Kreditarten in bezug auf das Risiko, welches sowohl für die Bank, als auch für den Exporteur und den Importeur besteht, so kann folgendes festgestellt werden:

a) *Der offene Buchkredit* bildet für den Exporteur das grösste Risiko, weil er oft seine eigenen Mittel und ohne Deckung für unbestimmte Zeit immobilisiert hat.

b) Beim *Diskontkredit* trägt im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs der Exporteur das Risiko, da die Bank auf ihn als den Aussteller der Tratte zurückgreifen kann, und zwar für den Betrag, für welchen sie aus dem eventuellen zwangsweisen Verkauf der Ware nicht befriedigt wird; denn die Bank hat ja dem Exporteur den vollen Wechselbetrag (abzüglich Diskont) ausbezahlt.

c) Hat der Exporteur seine auf den Importeur gezogene *Tratte nur bevorschusst* bekommen, so übernimmt er von Anfang an einen Teil des Risikos, da ihm die Bank nicht den ganzen Wechselbetrag ausbezahlt hat und im übrigen auch hier seine wechselrechtliche Haftung bestehen bleibt.

d) Im Falle des *Akzeptkredites* tragen die das Akzept gebende Bank für einen Teil[132]) und der Exporteur für den Rest der Tratte das Risiko.

e) Leistet der Importeur eine *Vorauszahlung*, so ist damit für ihn das Risiko das grösstmögliche.

f) Liegt ein *Akkreditiv* des Importeurs vor, dann findet eine Zug-um-Zug-Leistung statt; ein eventuelles Risiko trägt ausser der Bank der Importeur, wenn die Ware nicht den gestellten Bedingungen entspricht, und der Exporteur, sofern das Akkreditiv nicht unwiderruflich bestätigt ist.

---

[132]) Siehe S. 38.

g) Beim *Rembourskredit* endlich hängt das Risiko, das die Rembboursbank zu tragen hat, einzig und allein von der Bonität des Importeurs ab, dem sie das Akzept zur Verfügung stellt.

h) Und schliesslich beim *Trattenankaufs- oder Negotiationskredit* trägt der Importeur das Risiko, soweit nicht die Importeurbank Regress auf den Exporteur als den Aussteller des Wechsels nimmt.

D. Die Sicherung bei der Finanzierung [133])

Gegen all die erwähnten Risiken suchen sich sämtliche am Exportgeschäft beteiligten Parteien auf bestmögliche Weise zu sichern. Dabei ist die Art der Sicherung entweder nur informatorischer oder dinglicher Natur.

I. Die Exporteure suchen sich in erster Linie durch zuverlässige *Informationen* vor eventuellen Verlusten zu schützen, ein System des Selbstschutzes, welches hauptsächlich in Amerika und auch in England ausgebaut ist.

Speziell auch die Banken waren je und je gehalten, sich gegen die Gefahren der Kreditgewährung zu sichern[134]). Es galt aus diesem Grunde für sie das oberste Prinzip, keinen Kredit ohne vorherige eingehende Prüfung zu bewilligen. Dank ihren internationalen Beziehungen und korrespondierenden Interessen sind die Banken oft eher in der Lage, die Kreditwürdigkeit des Importeurs in Übersee zu beurteilen, als der Exporteur selbst. Sie gehen manchmal sogar so weit, dass sie Kreditnehmer (Exporteur resp. Importeur in Übersee) verpflichten wollen, alle ihre Geschäfte durch die eine Bank führen zu lassen, um jederzeit ein genaues Bild über die Verpflichtungen des Kreditnehmers zu haben, eine Forderung, die allerdings gegen das Prinzip der Risikoverteilung verstösst.

---

[133]) Insbesondere auch die rechtliche Seite dieser Frage siehe bei *A. Koch*, Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung, 2. Aufl., Fischer, Jena 1922, S. 29 ff., auf welche Seite des Problems hier nicht näher eingegangen werden kann.

[134]) Wie gut sie das taten, scheint *E. Jaffé*, Das englische Bankwesen, Leipzig 1904, S. 156, erfahren zu haben, wenn er hervorhebt, dass die englischen Banken aus einem Konkurs ihrer Kunden mit sehr geringen Verlusten hervorzugehen oder die Hand auf die besten Vermögensobjekte zu legen pflegten!

II. Nach der Ansicht *Schusters*[135]) wird es in erster Linie die Arbeit von Branchenverbänden sein, etwa in Form von Gefahrengemeinschaften auf der Basis der Gegenseitigkeitsversicherung eine wirksame Kredithilfe zu bilden. Mit diesem Vorschlag ist aber bereits das Gebiet der dinglichen Sicherung angeschnitten, bei welcher mit der *Versicherung* die übertragbaren Risiken abgewälzt werden sollen. Als älteste der Versicherungsarten ist die Transportversicherung und in der Hauptsache die Seetransportversicherung zu nennen; auf sie näher einzugehen, dürfte sich in diesem Zusammenhange erübrigen. Es soll nur hervorgehoben werden, dass die Transportversicherungspolice (oder das Versicherungszertifikat) zu den ständigen Dokumenten gehört, die den Wechsel bei der Kreditierung resp. Zahlung der Ware begleiten.

Die Beziehungen zwischen Exporteur einerseits und Importeur anderseits waren, was das *Kreditrisiko* anbelangt, vor dem Kriege ziemlich gegebene Grössen gewesen. In den Nachkriegsjahren haben infolge Währungszerrüttungen und allgemeiner Wirtschaftslage die Beziehungen Änderungen und vor allen Dingen eine Vergrösserung des Risikos erfahren, so dass die Beteiligten es oft nicht mehr allein tragen konnten. Im Bestreben, das gleiche Exportvolumen aufrecht zu erhalten, wurden die Aussenstände an Guthaben als Folge von Moratorien usw. teilweise immobilisiert und verlangten, sollten sie nicht mit Verlust realisiert werden, nach vermehrtem Schutze. Wohl wurden schon früh auf privater Grundlage *Kreditversicherungen* abgeschlossen[136]); doch, sollten die Prämien nicht zu hoch werden, so konnte nur das normale Kundenrisiko umfasst werden. Als eine Art Sicherung der Exporteure gegen leichtfertiges Kreditgewähren ihrer Kommissionäre (z. B. im Konsignationsgeschäft) kann ferner das „*Delcredere*" betrachtet werden, wo der Kommissionär gegen eine Provision[137]) die Haftung für den richtigen Eingang der Forderungen übernimmt.

---

[135]) a.a.O., S. 90.

[136]) In der Schweiz z. B. durch die „Eidgenössische Versicherungs-A.G." in Zürich.

[137]) *Edwards*, a.a.O., S. 230, nennt z. B. für China eine Delcredereprovision von ¼%—1½% des Rechnungsbetrages.

Der befriedigendere Schutz wurde jedoch erst in Form der *Exportkreditversicherung* gefunden, denn sie deckt in einzelnen Ländern sowohl das politische als auch das eigentliche Kundenrisiko. Da der Staat bei der Einrichtung und zum Teil auch bei den Kosten dieser Kreditversicherung einen wesentlichen Anteil hat, wird die spezielle Exportkreditversicherung im nächsten Kapitel mit den staatlichen Massnahmen besprochen werden.

III. Die notwendige Sicherheit der Kredite sucht die Bank ferner durch die Sicherung der Ware[138]) zu erreichen; je nach den Umständen und der Art der Ware wird die Bank bei den verschiedenen Formen der Finanzierung ihre Bedingungen zu stellen haben. In erster Linie werden die Dokumente als Grundlage der Sicherheit benützt, indem z. B. durch Indossierung des Konossements die Ware der Bank übereignet wird. In all den Fällen aber, wo die Zahlungsbedingungen nicht d/p lauten, der Kreditgeber also bei der Aushändigung der Dokumente den Gegenwert nicht sofort erhält, oder auch dann, wenn keine dokumentengesicherte Tratte vorliegt, wird die Bank danach trachten, sich anderweitig zu sichern; für die Bank kommt es nämlich je nach Umständen darauf an, dass sie auch nach Aushändigung der Dokumente noch ein Anrecht auf die kreditierte Ware besitzt. Sie lässt sich daher vom Kreditnehmer (Exporteur) in einem „letter of hypothecation"[139]) die Ware verpfänden und erklären, dass er bei Nichteinlösung des Wechsels für den der Bank entstehenden Schaden und die weiteren Kosten haftbar bleibt. Besteht zwischen der Bank und ihrem Kunden ein regelmässiger Verkehr oder bezieht sich die Kreditnahme auf eine Anzahl von Exportgeschäften, so verpfändet der Exporteur der Bank sämtliche Warenlieferungen mittelst eines „general letter of hypothecation".

Gibt ferner, wie bereits erwähnt, auch der Importeur, falls er der Finanzierungsträger ist, sein Einverständnis zur Verpfändung der Ware an die Bank, so wird sein Schreiben „letter of lien" (auch „letter of trust") genannt. Um die Deckung ihres Kredites möglichst

---

[138]) *Hellauer*, System der Welthandelslehre, S. 379.
[139]) Siehe auch S. 35.

vollständig werden zu lassen, trachten die Banken überdies danach, sich auch die Ansprüche auf die Versicherungsumme abtreten zu lassen.

IV. Obwohl bei der Beurteilung der Kreditsituation für die Bank einesteils die Bonität der Kreditnehmer massgebend ist, legt sie, wie oben dargelegt, anderseits grossen Wert auf die materielle Sicherheit ihres gewährten Kredites. Bei weniger bekannten Exporteuren wird die Bank zusätzliche Sicherheiten, wie Stellung von Bürgen, Hinterlegung von Werttiteln usw., verlangen, so dass man von einem *Lombardkredit*[140]) sprechen könnte; aus dem früher üblichen Personalkredit ist ein Realkredit geworden. Es sind hauptsächlich die englischen Banken, bei denen der Personalkredit stark überwiegt, im Gegensatz etwa zu Deutschland oder Frankreich, die in der Gewährung von Blankokrediten sehr zurückhaltend sind[141]). *Jaffe*[142]) erklärt diese Umwandlung damit, dass die Privatbanken und kleineren Provinzbanken, deren eigentliche Domäne der Personalkredit gewesen ist, durch die Grossbanken verdrängt wurden, womit eine gewisse Schematisierung Platz greifen musste; der Personalkredit hat sich jedoch dort erhalten, „wo Scharfblick, Menschenkenntnis und schnelle Entscheidung geboten waren, also vor allem bei den grossen „Merchant Bankers"[143]).

Ein Vorherrschen des Realkredites[144]) scheint auch dadurch erwiesen zu sein, dass in den Bankbilanzen die Kontokorrentdebitoren sowie festen Vorschüsse und Darlehen meistens gedeckt sind (bei den Grossbanken und bei den Lokal- und Kleinbanken sogar ca. 96%)[145]).

---

[140]) Hierzu bemerken allerdings *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 65 resp. 234, dass Lombardwechsel, die im Aussenhandel meist Warenlombards sind, immer mehr zurückgegangen sind, da es seit der Gründung der Nationalbank möglich ist, Wechsel, die auf einem Handelsgeschäft beruhen, durch Rediskont bei der Nationalbank flüssig zu machen.

[141]) *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 55 f.

[142]) *E. Jaffé*, Das englische Bankwesen, Duncker & Humblot, Leipzig 1904, S. 146 (Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, Bd. 23, Heft 4).

[143]) *E. Jaffé*, a.a.O., S. 147.

[144]) Siehe auch Seite 75.

[145]) Das schweizerische Bankwesen, Mitteilungen des statistischen Bureaus der Schweiz. Nationalbank.

V. Ein weiteres Risiko, gegen welches sich der Exporteur zu sichern bemüht, ist das *Valuta-* oder *Währungsrisiko.* Neuerdings wird es allerdings in den verschiedenen Formen der Exportkreditversicherung enthalten sein, doch haben sich schon früher Möglichkeiten herausgebildet, dieses Risiko zu umgehen[146]).

In erster Linie wird der Exporteur danach trachten, das Geschäft in seiner Landeswährung abzuschliessen, womit er das Valutarisiko voll und ganz auf den Importeur abgewälzt hat; anstelle der eigenen Landeswährung bietet oft eine als stabil gehaltene Währung, wie sie ehedem das englische Pfund war, grosse Sicherheiten gegen Währungsverluste. Sind diese beiden Fälle nicht möglich, so wird der Exporteur versuchen, Zug-um-Zug abzuschliessen. Ferner stellt bei der Fakturierung in Fremdwährung eine am Ausstellungstage diskontierbare Tratte wiederum eine grosse Sicherheit dar. Da aber im Export Zielverkäufe nicht zu vermeiden sind, müssen weitere Lösungen der Risikoabwälzung gefunden werden; hauptsächlich zwei Möglichkeiten erlauben dies:

1. Das *Devisentermingeschäft*[147]); es ist dies die Verbindung von einem Kassa- mit einem Termingeschäft. Der Exporteur, der Ware auf ein bestimmtes Zahlungsziel geliefert hat, verkauft die Devisen, die er später zu erhalten hat, sofort gegen Kassa, d. h. gegen einheimische Währung; gleichzeitig schliesst er zum gleichen Kurse einen Devisenlieferungsvertrag auf einen bestimmten Termin, meist den der Trattenfälligkeit, ab. Auf diese Weise sichert er sich den ungeschmälerten Betrag seiner Rechnung in der eigenen Landeswährung; vielfach wird ihm aber seine Bank die später anfallenden Devisen abkaufen und für ihn das Termingeschäft besorgen, da sie dank ihren vielfältigen Beziehungen eher in der Lage sein wird, einen entsprechenden Abnehmer zu finden.

---

[146]) Die in diesem Zusammenhange zu erwähnende Goldparitätenklausel hat nur noch historische Bedeutung!

[147]) *C. A. Fischer*, Das Devisentermingeschäft in seinen Beziehungen zur Währung und Wirtschaft, Springer, Berlin 1928, S. 38 f.; für die ausführliche Behandlung des Devisentermingeschäftes muss im weiteren auf diese Schrift verwiesen werden; ferner *Gg. Obst*, Geld-, Bank- und Börsenwesen. S. 261/262, über das damit verwandte „Swap"-Geschäft.

2. Die zweite Möglichkeit, die heutzutage auch in der Schweiz nach Ländern mit schwacher und stark schwankender Währung benutzt wird[148]), ist der *Währungsvorfinanzierungskredit.* Der Exporteur nimmt bei einer Bank des Landes, nach welchem er eine Lieferung zu machen hat, einen Kredit in dieser Fremdwährung und in der Höhe der Faktura auf, für den ihm seine eigene Bank Bürgschaft übernimmt, ihm den Betrag in seiner eigenen Währung zur Verfügung stellt und den Kredit nach Verfall deckt[149].

Vor allen Dingen ist für die Banken, von denen letzten Endes doch der reibungslose Ablauf des Exportgeschäftes abhängig ist[150]), bei der Sicherung gegen die Gefahren der Kreditgewährung eine optimale Verteilung der eingegangenen Risiken von grosser Bedeutung; daher dürfte die vorher genannte Forderung, sämtliche Finanzierungsgeschäfte eines Exporteurs zu übernehmen, aus dem obengenannten Gesichtspunkte heraus nicht ratsam erscheinen.

E. Die Kosten der Exportfinanzierung [151])

Unter den Kosten der Finanzierung sollen im folgenden nur diejenigen Kosten verstanden sein, die ausschliesslich mit der Finanzierung der Exporte, also mit der Kreditierung und dem Zahlungsvorgang zu tun haben; Versicherungs- oder gar Transportspesen können nicht mitberücksichtigt werden.

I. Das Mittel, welches bisher die Kosten des von den Banken beanspruchten Wechselkredites in erster Linie beeinflusste, war der offizielle *Diskontsatz.* Wurde er nämlich z. B. herabgesetzt, so hatte dies in der Regel auch eine Reduktion der allgemeinen Zinsbedingungen bei den Banken zur Folge[152])[153]).

---

[148]) Nach einer mündlichen Mitteilung einer schweizerischen Grossbank.
[149]) Vgl. auch *Lohmann*, a.a.O., S. 92.
[150]) *H. Hecht*, a.a.O., S. 55, nimmt z. B. an, dass 90% aller Exporteure mit starken Bankkrediten zu arbeiten genötigt seien.
[151]) Allgemeine Angaben siehe bei: *Schuster*, a.a.O., S. 112 ff.; *Aschner*, a.a.O., S. 33 ff.
[152]) *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 96.
[153]) Einen deutlichen Beweis bildeten die Verhältnisse in England, wo die Bankrate am 24. August 1939 von 2 auf 4% erhöht wurde; die Banken erhöhten nicht nur den Privatsatz auf $3^7/_8$%, sondern auch z. B. den Satz für Zeitdepositen NZZ. Nr. 1541 vom 25. August 1939.

Die Betrachtung der Diskontsätze an den verschiedenen Plätzen lässt ferner erkennen, dass deren Inanspruchnahme stets in einem gewissen Verhältnis zur Höhe des Diskontsatzes gestanden hat. *London* hatte z. B., eben infolge seiner Kapitalflüssigkeit (selbstverständlich neben anderen Faktoren), meist einen niedrigeren Satz als etwa *Berlin*, wo er oft um mehr als 1% höher war als derjenige in *London* oder *Zürich*, wobei der schweizerische Satz meistens sogar noch unter dem englischen stand[154]). Ganz krass waren die Verhältnisse beispielsweise im Jahre 1924, wo der deutsche Diskontsatz sich auf 10% befand, gegenüber 4% in London und in der *Schweiz*, resp. 3,69% in New York. Der Kostenvorteil, den damit der deutsche Aussenhandel erlangte, war deshalb von Bedeutung, weil ein ansehnlicher Teil der deutschen Einfuhr (vor dem Kriege gewöhnlich ca. $^2/_3$) über *Londoner* Akzepthäuser und Merchantbanker geleitet und verrechnet wurde[155]). Ferner lauteten etwa zur gleichen Zeit nur rund 40% der Rembourswechsel Deutschlands auf deutsche Mark, währenddem die übrigen 60% auf englische Währung verteilt waren[156]).

II. Die Finanzierungskosten einiger Kreditarten sind anderenteils auch vom allgemeinen Zinsniveau für kurzfristige Verbindlichkeiten abhängig; dieses unterliegt oft einer Festlegung durch eine Vereinbarung unter den Banken[157]). Der Zins ist aber nicht ausschliesslich als Entgelt für die Überlassung von Geld zu betrachten, sondern eher als eine Entschädigung für die Gewährung von Kredit *und* Vertrauen. Wie sehr dieser Umstand bei den englischen Merchantbankers eine Rolle spielte, beweist ihre starke Differenzierung der Zinssätze, die oft nur $^1/_{32}$% bei den einzelnen Kreditnehmern abwichen[158]).

III. Andere Faktoren, die auf die Kosten des Kredites einwirken, sind, ausser der Bonität des Kreditnehmers: Höhe und

---

[154]) Siehe Anhang, Tabelle 1, S. 155.
[155]) *Schütt*, a.a.O., S. 78.
[156]) *v. Schulze-Gävernitz*, Die deutsche Kreditbank, G.d.S., V. Abtlg., 2. II. Tübingen 1929, S. 84.
[157]) Zum Beispiel schweizerische Bankenkonvention.
[158]) *Schütt*, a.a.O., S. 112.

Dauer des Kredites, die eventuelle Sicherstellung desselben sowie natürlich die Form der Finanzierung.

Ferner kommen zu den Kosten, mit denen die Kredite belastet werden, die folgenden *Spesen*: Wechselstempel, Inkassospesen, sowie die Vergütung von Porto- und Telegrammauslagen. Um auch in dieser Beziehung eine Verbilligung der Finanzierungskosten zu erzielen, trachten die Exporteure geglegentlich danach, durch Pauschalabmachungen und Generalprovisionen sich die Dienste der Banken und damit billigeres Geld zu sichern.

Weiterhin sind die *Provisionen* [159]) in ihrer mannigfaltigen Art zu nennen, Umsatz-, Bereitstellungs-, Diskont-, Akzept-, Giro- und Avalprovisionen, welche die Banken verlangen, sei es für die Unterschriftenerteilung, für die Bereitstellung von Krediten, wodurch die Disponibilität der Bank eingeengt und die Liquidität verschlechtert wird, für die Übernahme eines Teils des Risikos[160]) usw.

IV. Feste Normen für die erwähnten Kostenfaktoren anzugeben, dürfte infolge der grossen Mannigfaltigkeit der Geschäftsbeziehungen, infolge der Verschiedenheit der Geschäftsfundierung, der Beziehungen der Exporteure zum Kreditgeber, der Konkurrenzverhältnisse der Banken und Firmen untereinander usw. nicht möglich sein. Die Kreditgewährung ist eben eine individuelle Angelegenheit und wird es bleiben!

Trotzdem soll nun versucht werden, für die einzelnen Kreditarten die Kosten, wie sie normalerweise entstehen, zahlenmässig anzugeben[161]).

a) Blanko- und Kontokorrentkredite

Für den im Exportgeschäft jedoch selteneren Blankokredit verlangen die Banken einen Zins von 4½% p. a.; überdies berechnen sie eine Kreditkommission von $^1/_8$—$^1/_4$% per Quartal ein sowie eine Umsatzprovision oder Bereitstellungskommission von ¼%—½%

[159]) *Schuster*, a.a.O., S. 127, bemerkt, dass die Banken bei Gewährung eines niedrigen Diskontsatzes den Unterschied in Form vermehrter Provisionen hereinzuholen pflegen, ähnlich *E. Jaffé*, a.a.O., S. 156.

[160]) *Schuster*, a.a.O., S. 129.

[161]) Die Angaben entstammen mündlich erhaltenen Auskünften von schweizerischen Grossbanken.

auf den Gesamtbetrag. Handelt es sich um weniger grosse und bekannte Kunden, so kann eine Zusatzprovision, eine Art Risikoprämie, von weiteren ¼—½% in Anrechnung gebracht werden. Ein Beispiel soll diesen Fall erläutern. Angenommen eine Bank räumt einem Kunden einen Blankokredit in der Höhe von Fr. 500 000 ein, den dieser zur Hälfte, also mit Fr. 250 000 und zwar im Quartal Fr. 60 000, zweimal 50 000 resp. 90 000 beansprucht. Dafür hat er folgende Kosten zu bezahlen:

¼%	Bereitstellungskommission	auf Fr. 500 000	= Fr.	1 250
¼%	Quartalskommission	„ „ 60 000	= „	150
¼%	„	„ „ 50 000	= „	125
¼%	„	„ „ 50 000	= „	125
¼%	„	„ „ 90 000	= „	225
4½%	Zins auf	Fr. 250 000	= „	11 250
			Fr.	13 125

$$\frac{13\,125}{250\,000} \cdot 100 = 5\tfrac{1}{4}\%$$

Die Kosten dieses Blankokredites kommen demnach auf 5¼% p. a. zu stehen.

Trifft der Fall zu, dass einem Exporteur eine *Kreditlimite*, z. B. von Fr. 100 000 eingeräumt wird, so werden die Debitorenrechnungen mit einem Zins von 4—4½% belastet. Steigt der vom Kreditnehmer umgesetzte Betrag höher als der Kredit, z. B. auf Fr. 400 000 im Jahre, so muss er für den Restumsatz 400 000 — 100 000 = Fr. 300 000 noch eine Extrakommission von ½‰ bezahlen und die Gesamtkosten betragen: 4½% von Fr. 100 000 + ½‰ von Fr. 300 000 = 4 500 + 150 = 4 650 Fr. oder 4,65% p. a. für die Kreditlimite.

Ist der Kunde in der Lage, für den geforderten *Kredit eine Deckung* in kuranten, leicht realisierbaren Wertpapieren zu stellen, so ermässigt sich der verlangte Zins von 4½ auf 4% und die Quartalskommission beträgt nur noch ⅛%; für das erste Beispiel belaufen sich dann die Gesamtkosten noch auf 4.6% p. a. (gegenüber

5¼% p. a.!). Beim *Kontokorrentkredit* kommen sozusagen die gleichen Zinssätze wie beim Blankokredit (gedeckt oder ungedeckt) zur Anwendung, nur dass anstelle der Quartalskommission eine Umsatzprovision der Habenseite von ½—1% berechnet wird.

Die *Diskontierung von Buchforderungen*, wie sie z. B. in Deutschland möglich war, ist in der Schweiz seit jeher nicht üblich gewesen[162]).

b) Der Diskontkredit

Der Diskontkredit hängt hinsichtlich der Kosten vom Diskontsatz, der offiziellen Bankrate, ab und stellt gleichzeitig eine der billigsten Finanzierungen dar; Wechsel, die z. B. das Akzept erster Banken tragen, sog. „*Primadiskonte*" werden zu einem Satz (dem Privatdiskontsatz) diskontiert, welcher gewöhnlich unter dem offiziellen Diskontsatz liegt und für die Schweiz seit März 1937 stets 1% betragen hat[163]). Als weitere Kosten kommen noch ½% Akzeptkommission (für Dreimonatswechsel) und der Wechselstempel (½‰ pro 6 Monate Laufzeit) hinzu, so dass sich hier ein Gesamtzins von ca. 3,1% p. a. errechnen lässt.

Wechsel erster Handelshäuser, die sog. „*Primakommerzpapiere*", werden von den Banken zu einem etwas höheren als dem Privatsatz hereingenommen und gerne im Portefeuille behalten. Zieht etwa ein schweizerischer Exporteur auf einen ausländischen Käufer, z. B. auf einen Engländer (in Pfund Sterling) und akzeptiert dieser die Tratte, so kann der Exporteur diesen Wechsel bei schweizerischen Banken zu 2—2½% diskontieren lassen.

Hat ein Kunde bei einer Bank ein *Wechselobligo*, d. h. eine eingeräumte Kreditlimite, so werden ihm die Wechsel zu 3½% netto diskontiert, plus Wechselstempel.

Bei anderen Wechseln, die die Exporteure ausstellen können und die kein Bankakzept und auch nicht das eines guten Abnehmers aufweisen, gelten Diskontsätze von 2—4%. Lautet der Wechsel überdies auf einen Nebenplatz,[164]) so ist mit höheren Kosten zu rechnen.

---

[162]) *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 80.
[163]) Der offizielle Diskontsatz beträgt seit 26. Nov. 1936 1½%.
[164]) *Schuster*, a.a.O., S. 129, erwähnt insbesondere den Filialverkehr mit Übersee!

Die Schweizerische Nationalbank hatte sich auch schon mit der Frage befasst, ob sie primaqualifizierte Wechsel unter ihrem offiziellen Satz hereinnehmen soll; sie ist aber aus volkswirtschaftlichen Erwägungen heraus zu einer ablehnenden Auffassung gelangt und befindet sich damit in der gleichen Situation wie die Banque de France, die von jeher davon abgesehen hat, Wechsel unter ihrem offiziellen Satz zu diskontieren. Dagegen haben sowohl die Bank von England als auch die Deutsche Reichsbank Wechsel unter der Bankrate angenommen[165]).

c) Die Trattenbevorschussung

Hier sind die Kosten ähnliche wie beim Diskontkredit, mit dem Unterschied, dass die Tratte, die vom Importeur akzeptiert sein muss, nur zu 70—75% bevorschusst wird. Zins und Provisionen, die in Rechnung gestellt werden, richten sich vielfach danach, ob es sich um einen Real- oder einen Personalkredit handelt, wobei die Kosten im ersteren Falle die höheren sein werden; überhaupt kann allgemein gesagt werden, je niedriger die Höhe des Vorschusses ist, desto mehr kommt ihm der Charakter eines Realkredites zu[166]).

d) Der Akzeptkredit

Dieser Kredit ist für den Exporteur billiger als der gewöhnliche Diskontkredit, da, wie bereits erwähnt, ein gutes Bankakzept zum billigeren Satz in Diskont gegeben werden kann. Auch hier hat der Kreditnehmer neben dem Privatsatz von 1%, die übliche Akzeptprovision von ¼% für den Dreimonatswechsel zu entrichten, plus Stempelgebühr.

e) Der Rembourskredit

Beim Rembourskredit, den der Importeur zu vermitteln hat, erfolgt die Akzeptstellung an den Geldzentren, an denen der Privatsatz, einschliesslich Nebenkosten im Zeitpunkt der Krediterteilung am billigsten zu stehen kommt.

---

[165]) *Kurz* und *Bachmann*, a.a.O., S. 100.
[166]) *H. A. Simon*, a.a.O., S. 100.

Diesem Umstand und seiner günstigen geographischen Lage verdankt *London* seine weltbeherrschende Stellung als internationaler *Rembourspla*tz; obwohl der Diskontsatz auf dem Platze *Paris* öfters unter demjenigen *Londons* lag, konnte Paris gegen den alten Welthandelsplatz nicht aufkommen. Neben etwa *New York*, *Amsterdam* und *Berlin* sind weitere Rembourspl*ätze* ohne Bedeutung; lediglich während des Weltkrieges erlangten *Basel* und *Zürich* (niederste Diskontsätze, neutrale Lage) als Rembourspl*ätze* einige Bedeutung, die sich noch einmal während des Abessinischen Krieges bemerkbar machte.

Sind dem *Rembourswechsel* die Dokumente angeheftet, so stellt sich diese Kreditart sehr billig, indem dann nur ¼% Akzeptkommission[167]) für drei Monate berechnet werden und die Kosten sich nur auf ca. 2% p. a. belaufen, zuzüglich in- und ausländischer Stempelgebühren und übliche Spesen[168]). Handelt es sich um einen bestätigten Rembourskredit, so wird eine Extrakommission verrechnet. Rembourstratten, die eine längere Laufzeit als 3 Monate haben, sind bei den schweizerischen Banken nicht gerne gesehen; ausnahmsweise werden z. B. nach *Indien* 180-Tage-Wechsel, allerdings bei ½% Akzeptprovision und höherem Diskont, hereingenommen.

f) Der Negotiationskredit

Der Negotiationskredit stellt sich in den Kosten ungefähr dem Diskontkredit resp. der Trattenbevorschussung gleich; da aber ein Wechsel, der nicht ohne weiteres diskontiert werden kann, nicht als erstklassig zu bezeichnen ist, kommen höhere Zinssätze zur Anwendung. Feste Sätze bestehen allerdings keine.

Unter dem Begriff „Negotiationskredit" wird besonders im Verkehr mit Amerika[169]) eine Art Akkreditiv verstanden. Die Akkredi-

---

[167]) *London*, *Paris* und *New York* verlangen ebenfalls nur ¼% Akzeptkommission, währenddem man in *Berlin* ½—¾% in Betracht ziehen musste.

[168]) Diese Wechsel stellen dann die feinsten Papiere dar und sind überall sehr gesucht!

[169]) Speziell im aargauischen Strohgeschäft; siehe auch S. 41.

tierung mittels eines „commercial letter of credit" besteht darin, eine meist 90-Tage-Tratte zum Diskont zu empfehlen; häufiger sind Sichttratten, die unter Abzug von $^1/_8\%$ Kommission diskontiert werden. Ist z. B. die fakturierte Währung der USA. Dollar, so kann sich der Exporteur, der den Wechsel einreicht, ebenfalls gegen Abzug von $^1/_8\%$ einen *Check* auf *New York* geben lassen; wird eine Umwandlung in Schweizerfranken verlangt, so wird die Kommission mit dem Umrechnungskurs verrechnet, d. h. es wird ein um diesen Betrag schlechterer Kurs angewendet.

g) Das Akkreditiv

Die Kosten des Akkreditivs sind in der Hauptsache Provisionskosten. Auf die meistens auf Sicht lautenden Tratten wird $^1/_8\%$ Kommissions auf den Betrag genommen. Für die Prüfung der Dokumente wird für bestätigte Akkreditive ein weiteres $^1/_8\%$ per 3 Monate- Auszahlungen abgezogen.

---

3. KAPITEL

Die Wandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen und ihr Einfluss auf die Exportfinanzierung

Es kann nicht Aufgabe dieser Arbeit sein, das komplexe Gebiet der Wandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen umfassend zu behandeln. Ein kurzer Abriss soll den Weg aufzeigen, der zu staatlichen Massnahmen im Aussenhandel geführt hat; er soll ferner die Notwendigkeit der Regierungsmassnahmen auch auf dem Gebiete der Exportfinanzierung verständlich machen.

A. Wandlungen in den aussenwirtschaftlichen Beziehungen

I. Die Ursachen

a) Primäre Gründe

Das Funktionieren der kapitalistischen Wirtschaftsbeziehungen war im wesentlichen auf folgende 3 Komponenten gestützt[170]): 1. Die Verengerung der Absatzmärkte durch Ausfall von Abnehmern resp. dauernde Vermehrung der Anbieter auf dem Weltmarkte konnte meist durch *Erschliessung neuer Märkte* wieder kompensiert werden. 2. Die vielfältigen Wanderungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit den erweiterten Beschäftigungsmöglichkeiten trugen das ihre dazu bei, der stets gewachsenen *Bevölkerung* ein genügendes Auskommen zu sichern. 3. Der *technische Fortschritt* in der Form der besonders auch im 19. Jahrhundert stark fortschreitenden Industrialisierung ermöglichte die Beschäftigung und Versorgung einer enorm vergrösserten Bevölkerungsmasse.

Die Auswirkung dieser drei Komponenten war getragen von der Entwicklung des Verkehrs im weiteren und des Geld- und Kapitalverkehrs im engeren Sinne. Die in der Nachkriegszeit hervortretende, struktuelle Krise konnte selbst durch den Konjunkturaufschwung Ende der 20er Jahre nicht überwunden werden. In der Krisenzeit und auch nachher blieb von den erwähnten Faktoren eigentlich nur noch der dritte, der technische Fortschritt, wirksam. In Verbindung mit den organisatorisch-rationalisierenden Massnahmen betonte er die Tendenz zur Stabilisierung der Wirtschaft[171]) und verschärfte damit die Krisenauswirkung.

Hinzu kamen weiterhin als bedeutsame Momente die folgenden

b) sekundären Faktoren.

Am Ende des Weltkrieges war eine *Industrie* mit einer aufs äusserste *aufgeblähten Kapazität* vorhanden, deren Umstellung auf

---

[170]) *H. Ritschl*, Die Wandlungen des Kapitalismus, Vortrag vor der Volkswirtschaftl. Statist. Gesellschaft Basel, Dezember 1932; ferner derselbe, Die Ursachen der Wirtschaftskrise, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 1932, Heft 3, S. 475 ff.

[171]) *F. Somary*, Wandlungen der Weltwirtschaft seit dem Kriege, Mohr, Tübingen 1929, S. 151.

den Friedensbedarf nicht durchwegs gelang. Bedürfnisse in der Konsumtionssphäre wären vorhanden gewesen, allein es fehlte an den nötigen Mitteln, sie zu befriedigen.

Eine ähnliche, ja in den ungünstigen Konsequenzen weiter tragende Entwicklung zeigte die *Rohstoff- und Agrarproduktion* während und nach dem Kriege. Viele vom Krieg direkt nicht betroffene Länder, hauptsächlich die des amerikanischen Kontinents, hatten versucht, ihrem Boden das Maximum an Produkten zu entreissen und so durch eine intensive und gleichzeitig extensive Bodenbearbeitung eine grosse *Ertragssteigerung* zu erzielen[172]). Das dadurch gewachsene Angebot fand nach Kriegsende keine genügende Nachfrage mehr und das Überangebot bewirkte zusammen mit den sich anhäufenden *Vorräten*[173]) einen starken *Preiszerfall* der nach 1929 die Rohstoffe und Lebensmittel in weit erheblicherem Masse traf als die Fabrikate[174]). Die dadurch bedingte Kaufkraftschwächung brachte die überseeischen Agrar- und Rohstoffländer bald in Zahlungsschwierigkeiten. Die Nachfrage nach Produkten der europäischen Industrie- und Gläubigerländer kam ebenfalls ins Stocken und damit übertrug sich die einsetzende Krise auf Europa. Die ganze Entwicklung in dieser Richtung wurde noch beschleunigt durch den Ausbruch der Krise in den Vereinigten Staaten von Amerika (1929).

Die Gläubigerländer, insbesondere Frankreich, begannen (1930), ihr Gold nicht mehr weiter auszuleihen; sie zogen vor, es in den Kellern der Zentralnotenbanken zu thesaurieren. Es waren auch die Gläubigerländer, die sich dagegen zu wehren suchten, die Schulden-

---

[172]) *V. Schoenebeck*, Die Hemmungen des weltwirtschaftl. Güteraustausches in der Nachkriegszeit und ihre Gründe, Berlin, 1932, S. 31 ff., gibt hierzu folgende Vergleichszahlen: Von 1913 bis 1930 stiegen die *Ernteflächen* bei Weizen um 45%, bei Gerste um 119%, bei Hafer um 20% und bei Mais um 86%; in der gleichen Zeit wurden in den Haupterzeugungsländern folgende *Ertragssteigerungen* per ha erzielt: Weizen (Argentinien) um 15%, Gerste (Rumänien) um 23%, Hafer (Rumänien) um 16% und Mais (Argentinien) um 33%. Ferner stieg die Weltproduktion an *industriellen Rohstoffen* gegenüber der Vorkriegszeit gerechnet bis 1925/30 wie folgt: Textilien um 250%, Rohkautschuk um 580%, Erdöl um 230%, verschiedene Metalle um 31%!

[173]) 1929 = 100 gesetzt, stiegen die Weltvorräte an Rohstoffen rapide und erreichten 1932 den Stand von 151; 9. Jahresbericht der BIZ., 1939, S. 52.

[174]) Siehe Anhang, Tab. 6, S. 157/158.

zahlungen in Form von Waren hinzunehmen und deshalb Abwehrmassnahmen ergriffen. Damit hörte aber das automatische Funktionieren des Geldmechanismus auf und die Kreditkrise der Schuldnerländer erfasste in ihrer ganzen Schwere auch die Gläubiger; die rasch einbrechende *Vertrauenskrise* bewog die Gläubigerländer, die ausstehenden Kredite zu kündigen (1931). Dieser Umstand betraf z. B. Deutschland in speziellem Masse, indem dort viel ausländisches Geld investiert worden war. Im Vertrauen darauf, die meist kurzfristigen Kredite immer wieder erneuert zu erhalten, waren diese langfristig, als Ersatz des fehlenden Kapitals, angelegt worden[175]).

Um der allgemein sich zuspitzenden Vertrauenskrise zu begegnen, erklärte 1931 *Hoover*, der damalige Präsident der USA., ein einjähriges *Moratorium* der politischen Schuldenzahlungen. Noch immer herrschte nämlich die Meinung, die vorhandenen Schwierigkeiten seien nur vorübergehender Natur und würden sich wieder beseitigen lassen; es bedürfe einer Bereinigung aller am Welthandel interessierten Bestrebungen, wie sie schon, allerdings vergeblich, auf der vom Völkerbund organisierten, ersten Weltwirtschaftskonferenz in Genf (1927) versucht worden war, um in den Aussenhandelsbeziehungen den liberalen Grundsätzen der Vorkriegszeit wieder zu ihrem Recht zu verhelfen.

II. Die Folgen

Moratorien einzelner Länder und in deren Gefolge „eingefrorene" Guthaben liessen die Tendenz immer stärker in den Vordergrund treten, sich von den störenden Einflüssen der übrigen Länder loszulösen. Diese neue Einstellung führte bald zu einer Reihe einschneidender *staatlicher Massnahmen*[176]), die den Aussenhandel, die Weltwirtschaft, in empfindlicher Weise trafen. Das Signal zu dieser Abkehr gab zweifellos England im September 1931 mit der Aufgabe der Goldeinlösungspflicht, die das Ende der in der Nachkriegszeit

[175]) *E. Salin*, a.a.O., Von den Wandlungen der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit, S. 37.

[176]) *F. H. Fentener van Vlissingen*, Die Auswirkungen staatlicher Massnahmen auf den Welthandel, Kieler Vorträge, Nr. 45, Fischer, Jena 1936, S. 10, gibt eine ganze Aufstellung solcher ergriffener Massnahmen.

mühsam aufrecht erhaltenen „Weltwirtschaft des Als-ob“[177]) bedeutete.

a) Die sich mehrenden internationalen Zahlungsschwierigkeiten beeinflussten in erster Linie die Handels- und Zahlungsbilanz eines jeden Landes und darüber hinaus deren Währungen. Was lag daher näher, um eine möglichst ausgeglichene Handelsbilanz zu erhalten, als vorerst durch *Drosselung der Einfuhr*[178]) die ausfallende Exportmenge wettzumachen und somit den Zahlungsbilanzausgleich zu retten. Mit diesem System der *Kontingentierung* der Einfuhr, womit Frankreich 1931/32 den Anfang gemacht hatte[179]), vollzog sich allseitig eine Wendung in der Wirtschaftspolitik zum *Protektionismus*.

b) Eine weitere Massnahme, die in kurzer Zeit eine Vielzahl von Staaten ergriff, war die zwangsweise Regelung des stets schlechter funktionierenden Devisenverkehrs. Mit einem Male rückte nun die „Devisenbilanz“ in den Brennpunkt des Interesses und der Sorge mancher Staaten. Vielfach waren es die am meisten gefährdeten und wirtschaftlich schwachen Länder, die mit der dauernden Verminderung ihres Devisenanfalls und Devisenbestandes sowie in der einsetzenden Kapitalflucht eine Gefahr für ihre Währung erblickten und sich gezwungen sahen, zur *Devisenbewirtschaftung* überzugehen. Diese kann daher als Versuch einer Notlösung bezeichnet werden, durch planmässige Erfassung und Verteilung der Devisen den Zahlungsverkehr mit dem Auslande zu ordnen. Störungen des wirtschaftlichen Gleichgewichts sollten dadurch sowohl von Seiten der Handels- resp. Zahlungsbilanz, als auch von Seiten der Währungsbilanz[180]) vermieden werden, m. a. W., die Devisenbewirtschaftung wurde

[177]) *E. Salin*, a.a.O., S. 43.

[178]) Verschiedene Länder, wie Bulgarien, Dänemark, Ungarn, Finnland, die Schweiz, usw., sind davon ausgegangen; siehe *Kurt Kroymann*, Clearing und Kompensation im Aussenhandel, 2. Aufl., Hanseat. Verlag, Hamburg 1934, S. 11.

[179]) *Friedrich Schaum*, Der Neuaufbau des Aussenhandels, Beck, München-Berlin 1936, S. 40, nennt 200 landwirtschaftliche, 1600 industrielle Kontingente, die Frankreich, beinahe den ganzen Zolltarif umfassend, erlassen hatte.

[180]) *R. Kerschagl*, Devisenbewirtschaftung, ein Abriss ihrer ökonomischen Probleme, Herzmann, Berlin 1922, S. 8, versteht darunter das Verhältnis der umlaufenden Geldmenge zur Deckung.

zwecks Erreichung einer stabileren Währung zu einem System des Zahlungsbilanzausgleichs ausgebildet[181]).

Auf der Suche nach *Devisenersatzmitteln* wurde bald erkannt, dass einigen Waren, Massengütern, die mit Leichtigkeit gegen viele andere Warenkategorien eingetauscht werden konnten, der Charakter allgemeiner Tauschfähigkeit im internationalen Verkehr zukam[182]).

Die Devisenbewirtschaftung selbst verursachte aber Störungen im internationalen Zahlungs- und Kreditverkehr, indem z. B. die Zuteilung von Devisen nicht zum voraus für bestimmte Geschäfte festgelegt werden konnte, also Zahlung und Krediterteilung sich nicht abmachungsgemäss abwickelten. Für die Schuldner im devisenbewirtschafteten Lande bedeutete aber die Verzögerung in der Zuteilung von Devisen oft einen willkommenen Zahlungsaufschub.

Anderseits bot die Devisenknappheit die Möglichkeit, ja wurde zur Notwendigkeit, die Devisen nur für Zwecke zur Verfügung zu stellen, die im vordersten Interesse eines Staates lagen; so konnte dieser seine wirtschaftlichen Ziele besser lenken[183]) und sich auch eine gewisse, gewollte Unabhängigkeit sichern, ohne dass diese zur Autarkie führen müsste.

c) Als eine zwangsläufige Folge der Devisenbewirtschaftung sind die *Clearingabkommen* zu betrachten; sie entstanden aus der Notwendigkeit, den effektiven Transfer von Devisen zu vermeiden und anderseits aus dem Bestreben (hauptsächlich der Gläubigerländer), die Bezahlung ihrer Lieferungen sicher zu stellen.

Die Clearingverträge werden meist zwischen je zwei Staaten[184]) abgeschlossen, von denen wenigstens einer in seinem Lande die Devisenbewirtschaftung eingeführt haben muss, ansonst ja Verrech-

---

[181]) *F. Meyer*, Devisenbewirtschaftung als neue Wähungsrform, im: Weltwirtschaftl. Archiv, 1939, Bd. I, Heft 3, 49., S. 465.

[182]) Siehe *F. Schaum*, a.a.O., S. 7, nennt Kaffee, Baumwolle, Öle usw.

[183]) *R. Kerschagl*, a.a.O., S. 38, spricht von einer „Rationalisierung der Bedürfnisse".

[184]) Über die Möglichkeiten anderer Partner als Träger des Clearings siehe bei *Kroymann*, a.a.O., S. 19 f.; ferner *Joh. Dittel*, Wesen und volkswirtschaftliche Bedeutung der zwischenstaatlichen Clearingabkommen, Diss., Bern, 1936, S. 18.

nungs- oder Zahlungsabkommen[185]) keinen Sinn hätten. Im Zustand des Clearingverkehrs zahlt demnach ein Importeur den ausländischen Exporteur nicht direkt; es findet in der Weise eine gegenseitige Aufrechnung statt, dass in jedem Clearingland der Importeur in seiner Landeswährung an eine Zentralstelle einbezahlt, die ihrerseits wiederum nach Massgabe der Einzahlungen im Partnerlande den Exporteur aus den vorhandenen Importeureinzahlungen befriedigt[186]).

Die im Clearing zu verrechnenden Forderungen können entweder aus dem Waren- oder Kapitalverkehr stammen, resp. „eingefrorene" Guthaben sein, die es gilt aufzutauen, ferner zu begleichende Warenschulden aus dem laufenden Verkehr, einschliesslich Nebenkosten sowie eventuelle Finanzforderungen[187]). Auf die zahlreichen Clearingmodalitäten sowie auf die Sonderfälle wie Ausländersonderkonten, Rohstoffkreditgeschäfte usw.[188]) soll in diesem Zusammenhang nicht weiter eingegangen werden.

Das Interesse am Abschluss eines Clearingvertrages steht für dasjenige Land in vermehrtem Masse im Vordergrund, das in Verbindung mit einer gesunden Währung mit einem andern Lande (mit Devisenbewirtschaftung) eine passive Handelsbilanz aufweist. Jeder der Partner wird jedoch versuchen, die Kaufkraft oder besser den Kaufwillen seiner Volkswirtschaft in die Waagschale zu werfen und sich auf diese Weise eine günstige Vertragsposition zu sichern. Es kann deshalb weiter gegangen werden und behauptet werden, dass die *Clearingabkommen* von einer blossen Notmassnahme zu einem

---

[185]) Begriffsdefinition der Unterscheidungsmerkmale siehe bei *Kurt Schneider*, Der Welthandel im Clearingverkehr, Scientia, Zürich 1938, S. 3; ferner *Kroymann*, a.a.O., S. 26.

[186]) Siehe *Dittel*, a.a.O., S. 17.

[187]) Die *Schweiz* war z. B. das erste Land, das (im Zusatzabkommen mit *Deutschland*, 8. Dez. 1934) den Reise- und Kapitalverkehr über das Clearing verrechnete. — Vorher wurden allerdings schon in dem am 25. I. 1933 mit *Rumänien* in Kraft getretenen Clearingabkommen den Finanzforderungen 10% der rumänischen Einfuhr in die Schweiz reserviert. Für Näheres über den Umfang des Clearings usw. muss auf folgende verwiesen werden: *Kroymann*, a.a.O., S. 15, 17, 26 f.; *Dittel*, a.a.O., S. 11, 20; *Kerschagl*, a.a.O., S. 27 ff.; *Société des Nations*, Enquète sur les accords de clearing, Genève 1935, S. 11 f., 27.

[188]) Siehe *Hoffmann-Burges*, Clearing und Kompensation, Berliner Börsenzeitung, Berlin 1935, S. 16; ferner *Kroymann*, a.a.O., S. 40/48 usw.

handelspolitischen Instrument geworden sind[189]). Dieses fand eine immer stärkere Verbreitung, so dass ein Handelsbilanzausgleich auf gewöhnlichem Wege nicht mehr erreicht wurde und eine Ausrichtung des Aussenhandels nach bilateralen Gesichtspunkten erfolgte. Die sich daraus ergebenden Verlagerungen in den Warenbezügen und -lieferungen sowie Umschichtungen in den Warenkategorien bewirkten eine teilweise Vernichtung des mehrseitigen, internationalen Handels[190]). Allerdings kann dem Clearingsystem zum Vorteil angerechnet werden, dass es zwangsläufig eine Bresche in den aufgekommenen Protektionismus vieler Staaten geschlagen und so erreicht hat, dass im Verlaufe des Zusammenbruchs der Aussenhandelsbeziehungen diese wenigstens zum Teil aufrecht erhalten werden konnten[191]).

Neben den genannten umwälzenden Tendenzen der Clearingabkommen kann diesen ferner zur Last gelegt werden, dass sie eine radikale Neuordnung verhindern und eine gewisse Erstarrung der bisherigen, unbefriedigenden Zustände mit sich bringen. In diesem Zusammenhang ist die Erkenntnis bemerkenswert, dass besonders die devisenschwachen Länder mehr und mehr gezwungen sind, die Lieferanten ihrer Einfuhr auf die Abnehmerstaaten ihrer eigenen Produkte zu beschränken, nur um nicht in die Lage zu kommen, Devisen zu benötigen[192]). Trotz der anderweitigen Bestrebungen, möglichst auch gegen freie Devisen zu verkaufen, konnte in der Folge eine teilweise Ausschaltung der Länder mit freiem Devisenverkehr nicht vermieden werden[193]). Diese waren ihrerseits gezwungen, sollte

---

[189]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 16.

[190]) *K. Schneider*, a.a.O., S. 5, gibt den internationalen Warenverkehr, der sich auf Grund von Clearingverträgen (Stand: Ende 1937) abwickelt, auf 10% an. Im 9. Jahresbericht der BIZ., 1939, S. 19, wird betont, dass der Warenverkehr zwischen Ländern mit freier Währung noch immer $^2/_3$ des gesamten Welthandels ausmacht.

[191]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 22.

[192]) In Italien z. B. wird der einzelne Unternehmer gezwungen, sich durch Pflege des Exports die nötigen Devisen für seine Rohstoffbezüge aus dem Ausland zu sichern; siehe *A. Wissler*, Binnenmarkt und Aussenwirtschaft im Neuaufbau der faschistischen Wirtschaft, in : Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 12. Jahrgang 1937/38, Heft 4, N. F.

[193]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 51/52; siehe auch S. 105, Fussnote [334]).

der gegenseitige Warenverkehr nur einigermassen funktionieren, ihren Export nach dem Clearingland weitgehend einzuschränken und andererseits den Import von dort zu fördern, wobei allerdings die passive Handelsbilanz die Neigung besitzt, zu verschwinden[194]).

Die Intensivierung des Warenaustausches unter den Clearingländern geht vielfach so weit, dass Waren, die anderwärts billiger zu haben wären, beim Clearingpartner bezogen werden müssen; ferner werden Käufe von Waren getätigt, die nicht unbedingt notwendig sind, alles nur, um das Funktionieren des Clearings zu gewährleisten[195]).

Es hat übrigens nicht an mannigfachen Versuchen gefehlt, den Clearing auf irgend eine Art zu umgehen, sei es mit fiktiven Rechnungen, mit indirekten Lieferungen über ein clearingfreies Drittland oder durch Belieferung von ausländischen Filialen usw. Auf der anderen Seite wurden die zur Erfassung sämtlicher Lücken vervollständigten Vorschriften zu einem weiteren, schwer übersichtlichen und bürokratischen Hindernis.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein befriedigendes Funktionieren des Clearings bildet die richtige Festsetzung der *Umrechnungskurse* der Valuten; entsprechen sie nicht dem tatsächlichen Wert, so sind damit neue Störungsquellen gegeben[196]). Ist z. B. ein Umrechnungskurs zu tief angesetzt, dann wird dem Import Vorschub geleistet und der Export erschwert[197]). Allerdings bedeutet eine vertragliche Festsetzung eines schlechten Umrechnungskurses die gleichzeitige Anerkennung einer eingetretenen Abwertung[198]).

Ein weiteres Moment, das von Bedeutung ist, und zu zahlreichen Kontroversen Anlass gibt, betrifft die *Zahlungsdauer* im Clearing; ein über Gebühr langes Stehen-lassen-müssen von Forderungen kommt einer zwangsweisen Kreditgewährung gleich[199]). Manche

---

[194]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 37; ebenso *Kroymann*, a.a.O., S. 32.
[195]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 52.
[196]) *Dittel*, a.a.O., S. 38.
[197]) *Ungarn* z. B. gewährt zum Ausgleich in dieser Lage je nach Exportmöglichkeit eine Ausfuhrprämie und erhebt je nach Bedarf an einer Ware Importtaxen.
[198]) *Dittel*, a.a.O., S. 37.
[199]) *Schneider*, a.a.O., S. 6; diese abzuschwächen durch Konsolidierung in langfristige Schuldverschreibungen angestrebt wird (Deutschland).

Länder[200]) sind deshalb bestrebt, keine längeren als die üblichen Zahlungsziele, die der Exporteur seinem Kunden zubilligt, zuzulassen.

Eine andere unangenehme Begleiterscheinung im Clearingverkehr sind die oft ungerechtfertigten *Preiserhöhungen*. Ist etwa ein Land auf bestimmte Waren des Clearingpartners angewiesen, so benützt dieser gerne die Gelegenheit, Überpreise[201]) zu verlangen, sei es, um einen ungünstigen Verrechnungskurs wettzumachen, oder um einen Teil des Erlöses in freien Devisen zu erhalten[202]).

Im speziellen Falle des *Transithandels*[203]), der in der neuen Situation des zweiseitigen Verkehrs sowieso eine schwierige oder gar verlorene Position einnimmt, hat sich die Notwendigkeit gezeigt, einen gewissen Vorrat an freien Devisen zur Verfügung zu halten[204]); jedenfalls erfährt der Transithandel in den Clearingabkommen eine Sonderbehandlung.

Obwohl in der Enquête des Völkerbundes[205]) die meisten Regierungen in der heutigen Situation des Aussenhandels das Bestehen von Clearingabkommen als notwendiges Übel bezeichnet haben, konnten sie sich für eine Lockerung etwa in der Form des *multilateralen Clearings*[206]), der ohne Zweifel eine günstigere Saldenverrechnung erwarten lässt, nicht entschliessen[207]). Als vorderhand einzige Möglichkeit der Erleichterung wurde die Umwandlung der

---

[200]) wie z. B. die *Schweiz* und auch die *Türkei* (ab 1937 max. Kreditfrist = 12 Monate).

[201]) *Kroymann*, a.a.O., S. 51 ff.

[202]) *Dittel*, a.a.O., S. 59.

[203]) Dieses Problem behandelt Prof. *F. Mangold* in seinen beiden Enquêten über den schweizerischen Transithandel, erschienen im 4. Jahresbericht des Verbandes schweiz. Transit- und Welthandelsfirmen, Basler Berichtshaus, Basel, 1939.

[204]) *Schaum*, a.a.O., S. 10.

[205]) a.a.O., S. 18.

[206]) Der Dreieck-Clearingvertrag *Italien-Japan-Mandschukuo* vom 1. 9. 1938 kann wohl kaum als Beispiel herangezogen werden, indem es sich ja nur um die „Angliederung" des Marktes von Mandschukuo gehandelt hat, wobei die gesamte Abrechnung erst noch über die japanische Verrechnungsstelle geht. Ein nachweisbarer Erfolg hat sich bis jetzt allerdings nicht eingestellt.

[207]) *Société des Nations*, a.a.O., S. 54.

Verrechnungsabkommen in die weniger starre Form des Zahlungsabkommens postuliert[208]).

d) Als im Kampfe um das Gleichgewicht in der Handelsbilanz einzelne Länder einsehen mussten, dass mit Einschränkungen allein nicht weiter zu kommen war, griffen sie zum primitiven System des direkten Warenaustausches, zum sogenannten *Kompensationsgeschäft*. Wie verschieden auch die Formen sind, in denen sich dieses Geschäft abwickelt, wichtig ist stets die Ausschaltung eines effektiven Zahlungsvorganges; Ware wird gegen Ware eingetauscht, eine neue Art des Verkehrs, die für viele Volkswirtschaften noch das Rückgrat des Aussenhandels darstellt[209]).

Von der Erwägung ausgehend, dass die sich bietenden Kompensationsgeschäfte, auch private, auf den bestehenden Saldo im Clearing wenigstens keinen verschlechternden Einfluss haben und deshalb nicht verhindert werden sollen, haben manche Clearingverträge diese Möglichkeit ausdrücklich aufgenommen. Es leuchtet ein, dass ein Kompensationsverkehr zwischen solchen Ländern Aussicht auf gutes Funktionieren hat, deren Bedürfnisse sich weitgehend ergänzen.

Die Gründe[210]), welche Kompensationsgeschäfte als wünschenswert erscheinen lassen, sind in erster Linie die ungünstigen Umrechnungskurse und ferner die oft sehr ungenügende Raschheit, mit der die Bezahlung über die Clearingstelle erfolgt. Durch gegenseitige Kompensation sucht man diese Nachteile zu überwinden.

Schon machen sich aber schwerwiegende Bedenken gegenüber den Kompensationsgeschäften geltend. Die günstige Situation der Agrar- und Rohstoffländer veranlasst diese nämlich ebenfalls, für ihre Produkte Privilegien in Form von Preiszuschlägen und freien Devisen zu verlangen; den auf die Förderung ihres Exports bedachten Clearingpartnern bleibt meist nicht anderes übrig, als diese

---

[208]) Siehe *Schneider*, a.a.O., S. 3; ferner *Walter Bruch*, Die Krisis der deutschen Zahlungsbilanz und die neuen Formen des Aussenhandels, Diss. Köln 1938, S. 75 f.

[209]) *Schaum*, a.a.O., S. 29.

[210]) Über weitere Details siehe z. B. bei *Kroymann*, a.a.O., S. 65 ff. und *Dittel*, a.a.O., S. 40 ff.

„*Kompensationsprämien*" in Kauf zu nehmen[211]), was sich anderseits zweifellos in einer Verteuerung der Einfuhr auswirkt[212]). Im übrigen eignet sich der Kompensationsverkehr nur für ganz grosse Firmen und Transaktionen; die mittleren und kleineren Exporteure eines Landes müssen ausserhalb bleiben. Sie etwa in Form von Kompensationsvereinigungen an solchen Geschäften teilnehmen zu lassen, dürfte die Grenze des Möglichen überschreiten, besonders wenn man bedenkt, wie schwer es oft hält, nur zwei Kontrahenten zum Abschluss eines Kompensationsgeschäftes zu bringen.

Es zeigt sich auch hier, dass der Kompensationsverkehr noch lange keinen Ausweg aus der Krise des Welthandels bietet[213]). Für Geschäfte zwischen Regierungstellen mag er allerdings eine anwendbare Lösung darstellen, was die starke Zunahme solcher Kompensationen anzudeuten scheint.

III. Weitere Probleme

a) Ausser den bisher skizzierten *Ursachen und Folgen* sind noch solche mehr allgemeiner Natur zu erwähnen, die ebenfalls einen Einfluss auf die Aussenhandelsbeziehungen erkennen lassen. Vielfach liegen die ändernden Momente weniger in der direkten Aussenhandelssphäre selbst, als vielmehr in der gewandelten Struktur der einzelnen Binnenwirtschaften.

Der Siegeszug der Technik hat nicht Halt gemacht bei den „alten" Industrieländern und bei Europa, sondern hat auch auf über-

---

[211]) Eine nicht zu unterschätzende Gefahr stellen die Kompensationsprämien für ein Land dar, wenn sie zur illoyalen Konkurrenz unter den Exporteuren selbst führen. Nur um exportieren resp. ein Kompensationsgeschäft abschliessen zu können, kommt es vor, dass ein Exporteur von sich aus eine höhere „Prämie" anbietet. Es ist daher selbstverständlich, dass derjenige Konkurrent, dem die Verhältnisse einen knappen Spielraum der Selbstkosten lassen, dabei in schweren Nachteil kommen kann. Die Höhe dieser Kompensationsprämien, die oft 20—30%, auch 50% und mehr ausmachen können, wirkt für die benachteiligten Exporteure wie unüberwindliche Zollmauern.

[212]) Siehe auch Bemerkung Seite 113 betreffend die Wollausfuhr von Uruguay.

[213]) Mit Recht weist *Dr. Siegert*, Devisenarchiv, III. Jahrg. 1938, Folge 36 (6. 9. 38) darauf hin, dass auch der Kompensationsverkehr nur ein Notbehelf ist und sein kann; er vertritt damit den Standpunkt von *K. Ringel*, Warenclearing, Heft IV der Schriftenreihe zum „Devisenarchiv", S. 44, und nimmt dagegen Stellung, dass im privaten Kompensationsverkehr etwa die Idealform künftiger Handelsgestaltung erblickt werden könne.

seeische, früher reine Agrar- und Rohstoffländer übergegriffen. Die Voraussetzung für die dort während des Weltkrieges und nachher einsetzende *Industrialisierung* lag grösstenteils im Unvermögen der alten Industrieländer, während des Krieges ihren Platz als Lieferanten von Fertigfabrikaten (Maschinen usw.) weiterhin behaupten zu können.

Als Beispiel seien nur die Hauptvertreter, die Vereinigten Staaten von Amerika und Japan, besonders angeführt. Die USA. haben eine beispiellose Entwicklung hinter sich; sie sind von einer bloss kolonialen zur Weltmacht, vom Agrarstaat des 19. Jahrhunderts zum heutigen Agrar-Industriestaat geworden[214]). Dieser Anerkennung wird kein Abbruch getan, wenn hervorgehoben wird, dass dieser Wandel mit Hilfe von Kapital und Arbeit aus der „alten Welt" gefördert wurde[215]). Bald nach dem Kriege spielte der amerikanische Industrieexport eine bedeutende Rolle und die USA. wurden in den neu aufgekommenen Industrien (Automobil, Radio, Film) sogar führend[216]).

Während die Industrien der europäischen Industrieländer immer mehr zu kämpfen hatten, strebten die Industrialisierung *Japans* und seine Ausfuhr an Fertigfabrikaten unaufhaltsam vorwärts. Mit Hilfe der modernen Technik und Wirtschaftsorganisation, unterstützt durch niedrige Löhne und geringe volkswirtschaftliche Kosten, war Japan in der Lage, den europäischen Wettbewerb vor allem in Ostasien aber auch anderwärts zurückzudrängen[217]). Dabei bediente es sich weitgehend des Dumpings und der früher aus Europa und Amerika bezogenen Investitionsgüter.

Die Welle der Industrialisierung ergriff ausser den genannten noch eine Anzahl weiterer Länder, unter welchen in Übersee *Brasilien* und *Argentinien* und in allerneuester Zeit *Kanada* Erwähnung

---

[214]) *Somary*, a.a.O., S. 30.
[215]) *Somary*, a.a.O., S. 33.
[216]) *Somary*, a.a.O., S. 40.
[217]) Der „Verband Schweiz. Handelshäuser in Rio de Janeiro", Rapport Nr. 76 (vom 16. 8. 39) berichtet z. B., dass ein japanisches Konsortium bereits eine hydro-elektrische Anlage im Werte von ca. 10 Mill. Fr. in Macabée erstellt; Bezahlung in Baumwolle.

verdienen. In Europa haben auch die Balkanländer ihre industrielle Produktion gesteigert; ferner ist der Agrarstaat *Russland* zur intensiven Herstellung von Industrieprodukten übergegangen.

Mit dieser Ausdehnung des kapitalistischen Wirtschaftssystems ist die Existenzgrundlage des bisherigen Bereichs verengert worden[218]). Schwierigkeiten zeigten sich in erster Linie bei Riesenunternehmungen und denjenigen Betrieben, die während des Krieges den verstärkten Schutz des Staates genossen hatten. Die Mammutbetriebe, mit ihrer konjunkturellen Unelastizität und ihrem Zwang zur Produktion waren Wirtschaftsgebilde, die der Staat trotz des fehlenden oder verminderten Absatzes nicht untergehen lassen wollte, ja wegen der Gefahr für die soziale Struktur nicht fallen lassen konnte[219]). Der Staat war daher gezwungen, immer mehr ordnend in die Wirtschaft einzugreifen und die Bewegungsfreiheit einzudämmen. Zu den notwendig gewordenen Einschränkungen in der Binnenwirtschaft kam als exogener Faktor die Beschränkung der Wanderungsfähigkeit von Kapital und Arbeit hinzu. Was lag deshalb näher, als dass die bedrängten Staaten begannen, sich auf ihre eigenen Quellen der Wirtschaft zu besinnen und sich gegen die störenden Welthandelseinflüsse abzuschliessen. Die Folge war ein verschärfter *Agrarprotektionismus*, als erste Reaktion auf den Preissturz nach 1929. Eine Tendenz zur Reagrarisierung, hauptsächlich in den alten Industriestaaten *England*, *Deutschland* usw. und auch in der *Schweiz* machte sich bemerkbar[220]).

Die Wirkung dieser binnenwirtschaftlichen Massnahmen übertrug sich fortgesetzt auf die äussere Wirtschaft eines Landes. Bald begannen Regierungsstellen unter dem Einfluss der Erwägungen nationaler Wirtschaftspolitik den Aussenhandel zu lenken. „Waren es früher Einzelpersonen, die als Privatfirmen und im Privatinteresse den Austausch von Land zu Land besorgten, so hat heute

[218]) *W. Sombart*, in: Wandlungen des Kapitalismus; Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik, Zürich 1928, 175. Bd., S. 40.
[219]) *E. Salin*, a.a.O., S. 20.
[220]) *E. Salin*, a.a.O., S. 80/86, spricht von der Rückbildung *Englands* zum Industrie-Handelsstaat und der notwendigen Abkehr *Deutschlands* von überwiegendem Industriestaat zum Ackerbau-Gewerbe-Handelsstaat.

der Aussenhandelsverkehr den Charakter eines Austausches zwischen Wirtschaftseinheiten, die von den Staaten gebildet werden[221])."

Es fehlte übrigens nicht an wiederholten Versuchen (der von *Van Zeeland* erstattete, vorhin erwähnte Bericht ist nur das jüngste Beispiel in dieser Reihe), die ehemaligen Wirtschaftsbeziehungen wieder aufzurichten. Die gescheiterte zweite Weltwirtschaftskonferenz von 1933 in London und die erfolglosen Bemühungen des Völkerbundes müssen aber als Hinweise aufgefasst werden, dass die meisten Staaten nicht ohne weiteres bereit sind, von den guten Erfahrungen einer „aktiven Konjunkturpolitik" abzulassen. Anderseits werden die Rohstoffländer fürderhin mit der synthetischen Herstellung von Rohstoffen (Kunstseide, Stapelfasern, Salpeter, Benzin usw.) als mit einer technischen Errungenschaft zu rechnen haben, die nicht mehr aufgegeben werden wird[222]). Aus diesen Tatsachen scheint die Erkenntnis hervorzugehen, dass die Industrieländer infolge ihrer Differenzierungsmöglichkeiten eine bessere Anpassungsfähigkeit besitzen[223]) als etwa reine Agrar- oder Rohstoffländer.

Mehr Gewähr auf Erfolg in der Zusammenarbeit als eine neue Weltwirtschaft verspricht der Weg des Interessenausgleichs zweier oder mehrerer Staaten, die sich in harmonischer Weise ergänzen. So sind in der Folge an die Stelle der Weltwirtschaft die sog. *Grosswirtschaftsräume* getreten, wie etwa das durch die Konferenz von *Ottawa* (1932) gefestigte britische Empire einen solchen darstellt; andere sind ebenfalls möglich (Balkan, Südamerika, Russland) oder bereits in Bildung begriffen (Japan). Diese Staatengruppen glauben, sich gegenseitig unter dem Gesichtspunkte politischer Verbundenheit handelspolitische Präferenzen zugestehen zu können. In seinem

---

[221]) *P. van Zeeland*, Bericht über die Möglichkeit eines allgemeinen Abbaues der Handelshemmnisse, Junker & Dünnhaupt, Berlin, 1938, S. 37.

[222]) *E. Wagemann*, Die Wirtschaftslage in der Welt, in: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 11. Jahrg. 1937, Heft 3, N. F., S. 311, spricht von einer Verlagerung der Rohstoffbasis aus dem Ausland ins Inland („Ubiquisierung der Rohstoffproduktion").

[223]) *G. Cassel*, Theoretische Sozialökonomie, 5. Aufl., Leipzig 1932, S. 628; ferner *O. Veit*, Industrialisierung und Welthandel, in: Die Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung, 15. Jahrg., Heft IV, 1936, S. 352.

System der Gruppenbildung hofft z. B. *Riedl*[224]) durch abgestufte Diskontsätze eine Erleichterung des zwischenstaatlichen Verkehrs (Saldoablösung durch dritte Länder), vielleicht den Anbruch einer neuen Weltwirtschaft zu erreichen. Wenn aber und so lange der Wille[225]) zu einer solchen fehlt und eine weltumspannende Organisation nicht vorhanden ist[226]), dürften die Bemühungen zur Errichtung eines neuen Welthandelssystems vorderhand ohne Resultat verlaufen. „Nebeneinander wird man die Wirtschaft des freien Wettbewerbs, die monopolistisch gebundene Wirtschaft und die Gemein- oder Organwirtschaft finden, wobei die Anteile der drei Formen in dauernder Verschiebung begriffen sind"[227]).

b) *Der Automatismus* kennzeichnete die Wirtschaftsverfassung der Vorkriegszeit und war für das Funktionieren des Aussenhandels grundlegend; sein *Ende* war in dem Momente angebrochen, als der Währungszerfall einsetzte. Denn Währung und Aussenhandel waren zwei Begriffe, die nicht getrennt werden konnten. Die Goldwährung dirigierte über die Wechselkurse den Preismechanismus und lenkte Produktion und Ausfuhr. In dem Masse aber, in dem die eigentliche Goldwährung nicht mehr vorhanden war, Goldkernwährungen und Golddevisenwährungen sie ablösten, Golddevise mit Gold identisch gesetzt wurde, brauchte es immer grössere Anstrengungen, den Mechanismus aufrecht zu erhalten. Schon während des Weltkrieges und der Nachkriegszeit hatte es sich gezeigt, dass die Goldwährung kein unumstössliches, automatisches Gesetz bedeutete, sondern „sichtbarster Ausdruck staatlicher Macht"[228]), „ein von England einst kunstvoll ersonnener und gelenkter, von den übrigen Staaten übernommener Mechanismus"[229]) gewesen war. Er zerbrach in dem

---

[224]) *Richard Riedl*, Aussenhandel und Währungsschutz, Berlin/Wien/Zürich 1936. S. 86/87.

[225]) Die Aufforderungen zur Berücksichtigung der nationalen Wirtschaft („buy british usw.) lassen diesen Willen vermissen.

[226]) An die Stelle der englischen Hegemonie im Aussenhandel ist noch nichts Gleichwertiges getreten; primäre Voraussetzungen wie stabilisierte Währungen sind noch nicht erfüllt.

[227]) *E. Salin*, a.a.O., S. 91.

[228]) *E. Salin*, a.a.O., S. 49.

[229]) Ebenda, S. 50.

Moment, wo England selbst die alte Goldwährung aufgab und danach trachtete, sich durch Abwertung des Pfund-Sterling (Kosten- und Preisanpassung) aussenhandelspolitische Vorteile zu erringen.

Unvereinbar mit dem Funktionieren der Goldwährung war auch die neuzeitliche, nationale Planung, wo es galt, die inländische Kaufkraft stabil zu halten und den Wechselkurs den Schwankungen nach aussen hin preiszugeben; denn ein unelastisches Preis- und Lohnniveau eignete sich nicht für den Automatismus und bewirkte nur eine Disparität zwischen Binnen- und Aussenhandel, wobei der inländischen Kaufkraft die Priorität vor der ausländischen zukam[230]). In dieser neuen Situation, wo sich eine nationale Wirtschaft nicht nach der Konjunktur der übrigen Welt richtete, sondern die Einhaltung eines festgelegten Preisstandes befolgte, da waren Zölle und Handelsverträge von untergeordneter Bedeutung. Um nicht offiziell die *Handelsverträge* zu verletzten oder gegen die *Meistbegünstigung*[231]) zu verstossen, wurde mit Verwaltungsmassnahmen aller Art versucht, den veränderten Verhältnissen innerhalb der Weltwirtschaft Rechnung zu tragen[232]). Als geeignetes Mittel, dieses Ziel

---

[230]) *W. Gravell*, in: Deutsche Wirtschaftszeitung, vom 4. 7. 1935, betonte die Situation mit folgender Formulierung: „Der Aussenhandel eines Landes ist heute nicht mehr ausschliesslich waren- und preismässig orientiert, sondern politisch ausgerichtet".

[231]) *R. Riedl*, a.a.O., S. 90, gibt in seinem Vorschlag zur neuen Form der Handels- und Zahlungsabkommen den Gedanken der Meistbegünstigung nicht auf, sondern verhilft ihm zu neuer Berechtigung. Im Gegensatz dazu sucht *L. Sommer*, Neugestaltung der Handelspolitik, Heymann, Berlin 1935, die Gleichbehandlung durch Meistbegünstigung zu ersetzen durch Einführung eines beweglichen Präferenzsystems nach Intensitätskoeffizienten der Aussenhandelsverflechtung. Ohne hier näher auf diesen interessanten Vorschlag einzutreten, sei auf dessen Besprechung durch *A. Amonn*, Zeitschrift für Schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1937, S. 272 ff. und *J. Jung*, Wandel und Umgestaltung des zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehrs, Diss. Basel 1939, S. 41 ff., hingewiesen.

[232]) Auf Grund der deutschen Handelsoffensive zu Beginn des Jahres 1939 haben sich auch die USA. veranlasst gesehen, die Daseinsberechtigung des von ihnen stets hochgehaltenen Grundsatzes der Meistbegünstigung zu überprüfen. Sie haben ein System neuer Zölle (Vorzugs- und Strafzölle) erwogen, ferner ebenfalls als Abweichung von der Meistbegünstigung die Einführung von Quoten, Sonderzollklassifizierungen usw. (Basler Nachrichten, Nr. 140, vom 24. 5. 39).

zu erreichen, bezeichnete *F. Meyer*[233]) die Devisenbewirtschaftung, eine neue Währungsform.

Ein weiteres, währungspolitisches Hilfsmittel im Dienste des Aussenhandels sind die sog. *Währungsblöcke*. Zu Beginn des Währungszerfalls schlossen sich mit Ausnahme der Goldblockländer mehrere Länder mit ihrer Valuta der Währungsbewegung desjenigen Landes an, mit welchem sie aussenwirtschaftlich am stärksten verbunden waren und daher auch in der neuen Situation den grösstmöglichen Anteil am Welthandel zu erlangen hofften. In der Hauptsache bildeten sich neben der genannten Ländergruppe, die vorerst den Goldstandard beibehielt, die folgenden Währungsblöcke: der Pfundblock, der Dollarblock und der Yenblock. Mit der neuen Abwertungswelle aber, in deren Verlauf auch der Schweizerfranken abgewertet wurde (26. September 1936), erhielt dieses System von Blöcken einen Stoss. Das zur Rettung der Situation am 25. September 1936 abgeschlossene Dreierabkommen zwischen den *Vereinigten Staaten von Amerika*, *Frankreich* und *England* konnte als Bemühung gelten, eine neue Ordnung und Zusammenarbeit auf den Devisenmärkten und damit auch eine Erleichterung der Aussenhandelsabwicklung zu erreichen[233*]). Kurz darauf schlossen sich auch *Belgien*, *Holland* und die *Schweiz* diesem Währungsabkommen an. Kennzeichnend für die darauf folgende Entwicklung war die Ausbildung einer Ausgleichstechnik mit Währungsfonds. In neuester Zeit jedoch gruppierten sich einige Länder um, und andere Länder lösten die früher eingegangenen Bindungen (hauptsächlich infolge der andauernden Pfundschwäche im Sommer 1939).

Welche Entwicklung die Währungen noch mitmachen werden, lässt sich schwer beurteilen; jedenfalls dürfte man heute noch weit davon entfernt sein von den optimistischen Äusserungen, die der englische Schatzkanzler am 6. Oktober 1936, also kurz nach Abschluss des Dreierabkommens, wie folgt gab[234]): „Ich sehe keinerlei

[233]) a.a.O., S. 466.

[233*]) So auch *Gustav Cassel*, Der Zusammenbruch der Goldwährung, übersetzt von Bernhard Pfister, Kohlhammer, Stuttgart, 1937, S. 216.

[234]) Abgedruckt im 7. Jahresbericht der BIZ., 1937, S. 28.

Veranlassung, meine früher geäusserte Ansicht zu ändern, dass wir am Ende wahrscheinlich zu einer internationalen Währung zurückkehren werden, die allein allgemeines Vertrauen einzuflössen scheint. Natürlich müsste, bevor wir dies tun, eine Sicherheit geschaffen werden, gegen diejenigen starken Schwankungen des Goldwertes, in Waren ausgedrückt, die in den letzten Jahren soviel Störungen verursacht haben. Wenn wir dies vermögen — und das ist Sache der weiteren internationalen Zusammenarbeit — dann sehe ich selbst keine unüberwindlichen Schwierigkeiten, um schliesslich wieder zu einer auf freiem Goldaustausch beruhenden Währungsverfassung zu gelangen."

c) In den gegenseitigen Beziehungen zwischen Gläubiger- und Schuldnerländern, im *Geld- und Kapitalverkehr* hatte eine völlige Umschichtung stattgefunden, vor allem als eine Folge des Weltkrieges und der Kapitalfehlleitungen[235]). Hatte z. B. ein früheres Gläubigerland wie *Deutschland* alle seine Auslandsanlagen abstossen müssen, so vollzog sich in der gleichen Zeit die Umwandlung der USA. vom Schuldner- zum Gläubigerland[236]). Neben *London* wurde *New York* ein bedeutendes Finanzzentrum[237]), allerdings ohne die Fähigkeit und Verantwortung wie London zu besitzen[238]). Der amerikanischen Praxis der Anleihensgewährung wird nämlich eine Deroutierung der Kapitalmärkte vorgeworfen, welcher Umstand wesentlich zum Ausbruch der Kreditkrise von 1931 beigetragen hatte[239]). Die einsetzende grosse Geld- und Kapitalflüssigkeit hatte zu leicht-

[235]) *Basler Handelsbank*, Wandlungen des internationalen Kapitalmarktes, Basel, 1929.

[236]) Nach den Schätzungen des amerikanischen Handelsministeriums werden die gesamten amerikanischen kurz- und langfristigen Anlagen im Ausland für Ende 1938 auf 2,8 Milliarden Dollars (vor dem Kriege ca. 5 Milliarden, bei einer weit grösseren Auslandschuld) geschätzt, bei einer Auslandschuld (ausländische Kapitalanlagen in USA.) von 7,9 Milliarden Dollars. Dies ergibt eine Nettogläubigerschaft für USA. von 3,9 Milliarden Dollars, NZZ. Nr. 1391. 31. 7. 39).

[237]) Die Entwicklung des Dollarblocks (siehe S. 88) scheint die gestiegene Bedeutung von New York zu rechtfertigen!

[238]) *E. Salin*, a.a.O., S. 33.

[239]) *Dr. I. W. Beyen*, Präsident der BIZ., Vortrag Basel, Statist. Volkswirtschaftl. Gesellschaft, 19. 12. 1938.

fertiger Kreditgewährung verleitet; auch beeinflussten politische Gründe die Richtung der Kredithingabe[240]) und es waren politische Einflüsse, die sich als störende Geld- und Kapitalbewegungen geltend machten. Kurssicherungsgeschäfte in grösserem Ausmasse als früher mochten ebenfalls Kapitalbewegungen verursacht haben[241]). Eine grosse Unsicherheit ja zeitweise Unbehagen (daher vielleicht: „Hot money") hatten die Fluchtkapitalien erzeugt, die stets bereit waren, beim geringsten Anzeichen einer Gefahr für ihre Sicherheit ihren Standort zu wechseln[242]). In diesem Zusammenhang ist auch die Feststellung von Bedeutung, dass das Eingreifen der Zentralnotenbanken auf dem Weltmarkt mit Hilfe der *Diskontschraube* immer wirkungsloser blieb. Die offizielle Rate der Notenbanken war schon lange nicht mehr im Stande, als Barometer der Wirtschaftslage, der Kreditanspannung, zu dienen, da es sich sozusagen um ein Manipulieren im luftleeren Raume[243]) handelte. Die Kreditfunktion, und vor allem auch die Zahlungsfunktion wickelte sich nicht mehr vorwiegend mittels des Wechsels ab, so dass der Tendenz des Diskontos die Möglichkeit entzogen war, sich auf das Wirtschaftsleben auszubreiten.

Die seit der ersten Nachkriegszeit vorhandene allgemeine Kapitalnot veranlasste zahlreiche Staaten, sich in Verbindung mit einer „grosszügigen" *Kreditexpansion* auf dem Anleihenswege und aus dem Ausland die nötigen Mittel, sei es für den Neuaufbau des Aussenhandels, für eine aktive Konjunkturpolitik (Arbeitsbeschaffung) oder für unproduktive Zwecke (z. B. Rüstungen) zu verschaffen.

---

[240]) Besonders *Frankreich* war schon vor dem Kriege bekannt für die Kapitalhingabe aus politischen Motiven (Russland, Balkan usw.); Beispiele anderer Länder aus der Nachkriegszeit sind zahlreich. Aus der neuesten Zeit seien etwa die Kredite der USA. an einige südamerikanische Staaten erwähnt, ferner die Umwerbung osteuropäischer Staaten mit englischen, französischen und deutschen Krediten!

[241]) B.I.Z., 9. Jahresbericht 1939, S. 90.

[242]) Als ein deutliches Beispiel erwähnt der 9. Jahresbericht der BIZ., 1939, S. 88, den Umstand, dass nach Einführung der *Reynaud*'schen Finanzreformen im Winter 1938/39 in *Frankreich* allein 16—20 Milliarden franz. Fr. zurückgeströmt seien.

[243]) Siehe insbesondere auch den Artikel „Diskontschraube hat sich überlebt" der „Basler Nachrichten", Nr. 282 vom 14. 10. 1939.

Eine gestiegene innere und äussere *Neuverschuldung* belastete daher Zahlungsbilanz und Währungsreserven.

Im Verlaufe der dargestellten Entwicklung haben auch die alten *Kapitalmärkte* ihre überragende internationale Bedeutung aus verschiedenen Gründen verloren. Einmal hat ihnen die Loslösung der nationalen Wirtschaften von der Weltwirtschaft zweifellos die Bewegungsfreiheit eingeengt. Anderseits brachte die natürliche Entwicklung (Industrialisierung z. B.) den neuaufkommenden Ländern erhöhten Wohlstand, im Vergleich zu früher vermehrte eigene Kapitalbildung und damit eine gewisse Unabhängigkeit von den ehemaligen Finanzzentren[244]).

Mit dem Auftreten des Staates aber als Kapitalnachfrager grossen Stils, ja mit seiner monopolistischen Beanspruchung der Kapitalmärkte für seine Zwecke wurde die internationale Stellung dieser Märkte geradezu bedeutungslos. Der dadurch für die Privatwirtschaft bedingten Erschwerung der Mittelbeschaffung vermochte die Industrie durch Selbstfinanzierung leichter zu begegnen, als der Handel, dem durch diesen neuen Zustand ebenfalls Mittel entzogen wurden.

IV. Einige Zahlen zur Entwicklung der Aussenhandelsbeziehungen

Die nachstehenden, zahlenmässigen Betrachtungen über die Wandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen sollen z. T. als Beleg der vorstehenden Ausführungen dienen und anderseits einige weitere bemerkenswerte Ergebnisse liefern.

a) Von grundlegender Bedeutung ist die verschiedene Entwicklung von *Welthandel* und *Weltproduktion*. Während in der Vorkriegszeit und noch bis 1929/30 der Welthandel mit der Weltproduktion

---

[244]) Die NZZ., Nr. 160, vom 26. Jan. 1939, schreibt in einem Aufsatz „Folgen der Industrialisierung der Britischen Dominions" (G. L.): „Industrialisierung und damit einhergehender grösserer Wohlstand haben in den Dominions einen eigenen Kapitalmarkt geschaffen; die Kapitalversorgung grosser Industrien geschieht noch immer von aussen, London, New York (Canada); sonst wird der Kapitalbedarf zunehmend im Inland gedeckt, besonders derjenige für staatliche Bedürfnisse. Die Wirkungen, welche diese Entwicklung auf die Dauer auf den Londoner Kapitalmarkt ausüben muss, bedarf keiner weiteren Ausführung."

immer Schritt halten resp. diese jeweilen wieder einholen konnte, ist seither eine deutliche Distanzierung des Welthandels eingetreten[245]). Setzt man die entsprechenden Werte für 1913 = 100, so steht der Welthandelsindex für 1937 auf 123, der Index der Weltproduktion aber auf 158[246]). In der gleichen Periode entwickelte sich das Verhältnis von Welthandel zu Weltproduktion von 100 (1913) auf 78 (1937), obwohl in dieser Periode auch die jährliche Wachstumsrate des internationalen Handels stieg; sie betrug im Mittel in der Zeit 1883—1913 = 3,6% und 1925—1930 = 4,85%[247]). Seit 1929 hat die Weltproduktion mengenmässig stärker zugenommen als der Welthandel und bis 1937 den bisherigen Höchststand von 1929 (= 100) um 10% überschritten[248]). Der Welthandel dagegen hat das Niveau von 1929 noch nicht erreicht und ist im Jahre 1937 auf 96,8% stehen geblieben.

Bei der *Produktion* haben die *Rohstoffe*, als eine deutliche Erscheinung der Rüstungsbestrebungen nach 1935, mit 1937 = 119 (1929 = 100) ebenfalls ein Maximum erklommen; freilich ist auch die Rohstoffproduktion nicht so tief gesunken wie etwa die *Fabrikateherstellung*, die im Jahre 1932 ein Minimum von 62,6% (1929 = 100) aufwies, gegenüber 75% bei den Rohstoffen. Die *Nahrungsmittelproduktion* ist seither ziemlich wechselnd, aber stets über dem Stand von 100% (für 1929) geblieben; der Index für 1937 betrug sogar 106! In diesen Zahlen kommt deutlich die unterschiedliche Entwicklung in den drei Hauptkategorien zum Ausdruck, für welche Industrialisierung, Reagrarisierung und Autarkiebestrebungen verantwortlich sind, alle zusammen aber dem Welthandel abträglich waren.

b) Wertmässig und in Gold gemessen lässt sich vor allen Dingen 1929—1934 eine gewaltige *Schrumpfung des Welthandels* feststellen.

---

[245]) *E. Wagemann*, a.a.O., S. 308.

[246]) Siehe Anhang, Tab. 3, S. 156, aus: *Richard Seiler*, Strukturwandlungen des Welthandels; ein Beitrag zur Frage Industrialisierung und Aussenhandel, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 13, Heft 2, N. F., (13. 10. 38), S. 155.

[247]) Aus *F. H. Fentener van Vlissingen*, a.a.O., S. 4, wobei allerdings die statistischen Grundlagen der ersten Periode mit denen der zweiten nicht verglichen werden können.

[248]) Siehe Anhang, Tab. 4, S. 156, aus: *Schweiz. Kreditanstalt*, Welthandel und Industrialisierung. Monatsbulletin Anfang Oktober 1938, S. 69.

Die Welthandelsumsätze betrugen nämlich bei ihrem tiefsten Stand im Jahre 1934 noch etwa ⅓, genau 34% desjenigen von 1929[249]). Man kann gewiss darüber streiten, ob die Angaben in Gold den besten Vergleichsmasstab mit früheren Jahren ergeben, was bei einer immer mehr vom Golde gelösten Weltwirtschaft nicht die richtigen Umrechnungen treffen dürfte. Der Völkerbund gibt daher in seinen Publikationen die internationalen Werte für Exporte und Importe auch in Pfund-Sterling an. Auf dieser Basis gerechnet hat der Wertindex des Welthandels schon im Jahre 1933 ein Minimum von 52% (1929 = 100) erreicht, ein noch immer sehr tiefer Wert. An diesem Wertrückgang des Weltaussenhandels war, da der Mengenindex nach 1932 bereits wieder zu steigen anfing, nur der katastrophale Preiszerfall schuld. In Goldwerten ausgedrückt sanken die Preise von 1929 bis 1935 auf 42%; mit dem Pfund-Sterling als Wertbasis lag der Preisindex 1933 auf dem Minimum von 69, um von da an wieder anzuziehen.

Das Jahr 1937 bedeutete für den Welthandel in jeder Beziehung einen neuen Höchststand, d. h. sowohl mengen-, als auch wert- und preismässig, wobei die umgesetzte Menge sogar nur um 3% gegenüber derjenigen von 1929 zurückblieb. Das Jahr 1938 brachte dann auf der ganzen Linie einen erneuten Rückfall. Die prozentualen Verschiebungen, jeweils in bezug auf das Vorjahr, illustriert deutlich die folgende Tabelle[250]):

	1934	1935	1936	1937	1938
Goldpreise . . .	— 7	— 2,5	+ 3	+ 10	— 5
Menge	+ 3,5	+ 4,5	+ 5	+ 12,5	— 8
Goldwerte	— 3,5	+ 2	+ 8	+ 23,5	— 12,5

Die Welthandelsentwicklung in den einzelnen *Warengruppen*[251]), Lebensmittel, Rohstoffe und Fabrikate, ist keine einheitliche gewesen, indem sich gerade in dieser Beziehung bedeutsame Verschie-

[249]) *Société des Nations*, Aperçu général du commerce mondial 1937, Genève 1938, S. 83, ergänzt mit den soeben erschienenen Zahlen für 1938. Siehe Anhang, Tab. 2, B, S. 156.

[250]) *Société des Nations*, Aperçu général du commerce mondial 1938, Genève 1939, S. 7.

[251]) Nach der Einteilung der *Brüsseler*-Konvention von 1913.

bungen vollzogen haben. Nach Wertanteilen[252]) gruppiert vermochten die *Rohstoffe*, infolge des Rüstungswettlaufs und trotz stärker sinkender Preise[253]), die *Fabrikate* im Jahre 1936 erstmals zu überflügeln, eine Entwicklung, die insgesamt 1938 abbrach und ziemlich genau die Verhältnisse von 1929 wieder herstellte.

Im Vergleich zu den Lebensmitteln und Rohstoffen haben die Fabrikate-Preise im allgemeinen Preiszerfall nach 1929 einen grösseren Widerstand gezeigt. Dieser Umstand bewirkte, dass im Jahre 1938 der Wertanteil der Fabrikate am Aussenhandel mit 40% wiederum die führende Position eroberte. Die Menge der gehandelten Fabrikate ist jedoch am stärksten zurückgegangen und hat auch im Jahre 1938 einen neuen Ruck nach abwärts erlitten.

Bei der Kategorie der *Lebensmittel*[254]) haben im Welthandel insbesondere unter den Weizenlieferanten Umschichtungen stattgefunden; Kanada und USA., sowie auch Australien, haben von ihrer Bedeutung an Argentinien und Rumänien abtreten müssen. Auch als Maisexporteur trat Argentinien stark hervor. Es dürfte aber verfehlt sein, und dies namentlich bei den Lebensmitteln, aus wenigen Zahlen sichere Schlüsse zu ziehen. Schlechte Ernten vermindern die ausgeführten Mengen; auch kann der Staat in einem solchen Falle den Export verbieten[255]). Die gleichen Gründe können für die agraren Rohstoffe (z. B. Baumwolle) geltend gemacht werden. Der Baumwollexport der USA. leidet noch immer unter einem katastrophalen Rückgang und hatte 1938 nur noch einen Wert von 132 Millionen Golddollar aufzuweisen, gegen 343 Millionen $ im Jahre 1932. Sämtliche andern Baumwollhauptlieferanten, wie Ägypten, Südamerika, Indien usw., konnten im Vergleich zum Jahre 1932 wesentlich mehr absetzen (Südamerika z. B. den fünffachen Betrag).

Bei einem andern wichtigen Rohstoff, der Kohle, ist Deutschland dem wichtigsten Ausfuhrland, England, verhältnismässig nahe-

[252]) Siehe Anhang, Tab. 2, A, S. 155.
[253]) Siehe Anhang, Tab. 6, C, S. 157.
[254]) *Société des Nations*, Aperçu général du commerce mondial 1938, S. 61 ff.
[255]) Zum Beispiel *Rumänien* betr. den Maisexport im Jahre 1937.

gekommen (1937: Deutschland = 102 und England = 110 Mill. Gold $); der Verbrauch an Kohle hat insgesamt im Zusammenhang mit der Stahl- und Gusseisenproduktion (Rüstungen) zugenommen. Seit der Aufhebung der Kupferrestriktion (Jan. 1937) stieg der Kupferexport ebenfalls sehr stark.

c) Einen interessanten Einblick in die Aussenhandelsstruktur gibt die gleichfalls vom Völkerbund publizierte Statistik[256]) der Wertbewegung im *Warenverkehr nach Kontinenten*. Der Totalhandel jedes Kontinents für 1929 = 100 gesetzt, ergibt folgendes Resultat: der Aussenhandel Nordamerikas ist am stärksten von allen zurückgedrängt worden; er beträgt 1938 noch 33% (1937 noch 40%). Europa (ohne USSR.) weist wiederum mit 41% den gleich niedrigen Stand auf wie 1932. Betrachtet man den Export und Import gesondert, so findet man, dass sich von allen Kontinenten Afrika mit 59 resp. 53% für 1938 am besten erholt hat; in der Ausfuhr folgt ihm mit einigem Abstand Ozeanien mit 53% des Wertes von 1929, während Europa und Nordamerika mit 39 resp. 37% erst am Schlusse folgen.

Aufschlussreicher ist die Tabelle[257]) über die prozentuale Verteilung des Weltwarenhandels unter die Kontinente. Der Anteil Europas ist noch immer mit 57,3% für 1938 weitaus an erster Stelle; dem Höchstwert des Jahres 1913 von 61,5% ist es im Jahre 1932 (60,6%) am nächsten gekommen. Auf der *Importseite* ist der verringerte Anteil Nordamerikas bemerkenswert, der von 16,1% (1929) auf 10,9% (1938) gesunken ist. Hervorzuheben ist ferner die seit 1913 im Wachsen begriffene Handelsbedeutung Asiens, das Nordamerika 1932 überflügelt und 1938 mit 14,8% den zweithöchsten Importanteil erreicht hat. Südamerika, Afrika und Ozeanien haben ihre Stellung als Abnehmer hauptsächlich auf Kosten Nordamerikas erhöht.

Auf der *Exportseite* ist die Position Europas (inkl. USSR.) mit 47% im Jahre 1938 (1913 = 55,2%) lange nicht so stark wie beim

---

[256]) *Société des Nations*, Aperçu 1937 (mit den Werten für das Jahr 1938 ergänzt); siehe Anhang, Tab. 7, S. 158/159.

[257]) Nach den Werten gerechnet; siehe Anhang, Tab. 11, S. 161.

Import. Mit Ausnahme von Europa haben sämtliche andern Erdteile ihre Ausfuhr gegenüber 1913 verhältnismässig steigern können, am ehesten Afrika, Ozeanien und Asien (um 40%, um 30% resp. um 26% des Wertes von 1913). Es konnten daher alle Konkurrenten auf dem Weltmarkt ihren relativen Exportanteil auf Kosten Europas verbessern. Der Anteil Asiens am Weltexport ist auch in diesem Falle mit 15,8% für 1938 recht ansehnlich und steht hinter Europa und Nordamerika bereits an dritter Stelle. Wenn man den Begriff der Handelsbilanz auf die Kontinente anwenden will, so sind sie alle mit Ausnahme Europas aktiv, was die Bedeutung aller überseeischen Kontinente als Lieferanten von Lebensmitteln und Rohstoffen hervortreten lässt.

d) Die Wichtigkeit der vier ehemaligen *Währungsblöcke* rechtfertigt, ihre Aussenhandelsentwicklung gesondert zu untersuchen; ihr Anteil am Welttotalhandel erläutert folgende Tabelle[258]):

	1933	1936	1937
1. Pfundblock[259])	20,0	20,8	20,8
2. Dollarblock[260])	11,2	12,6	13,3
3. Yenblock[261])	4,7	4,6	4,6
4. Goldblock[262])	19,4	15,3	15,3

Während Pfund- und Yenblock ihren Anteil am Welthandel halten konnte, ist derjenige der Goldblockländer als einziger stark vermindert worden. In der Zeit von 1933—1937 hat der Dollarblock allein eine namhafte Zunahme erfahren.

In einem Artikel der „FrankfurterZeitung" „Europas Welthandel nimmt ab"[263]) stellt der Verfasser einen Vergleich an über die

[258]) Errechnet nach dem Statistischen Jahrbuch der Schweiz 1937 und den Völkerbundspublikationen. Das Statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich enthält ebenfalls eine solche Tabelle; die Zahlenwerte weichen von den obigen etwas ab, doch die gekennzeichnete Entwicklung ist die gleiche.

[259]) Grossbritannien, Schweden, Norwegen, Dänemark, Finnland, Portugal, Argentinien.

[260]) USA., Mexiko, Brasilien, Chile.

[261]) Japan, Mandschukuo, China z. T.

[262]) Frankreich, Belgien, Holland, Italien, Schweiz, Polen.

[263]) In: Die „Wirtschaftskurve" der Frankfurter Zeitung, 15. Jahrg., Heft 2, 1936, S. 191.

Anteile des Gold- und Pfundblocks, der Devisenzwangswirtschafts- und „anderer Abwertungsländer“[264]) am Aussenhandel Europas[265]). Danach sind es auch hier die Goldblockländer, deren Ein- und Ausfuhr von 1933 bis 1935 stetig abgenommen haben. Eine Handelszunahme hat hauptsächlich der Pfundblock zu verzeichnen, der 1935 an der Einfuhr mit 42,5% (1933 = 39,5%) und an der Ausfuhr mit 35,3% (1933 = 33,2%), beide Male am massgeblichsten beteiligt ist. Der Ausfuhranteil der Länder mit Devisenzwangswirtschaft ist 1933 und 1935 annähernd konstant geblieben; die Einfuhr ist in dieser Zeitspanne sogar von 19,7 auf 21,8% gesteigert worden. Diese Zahlen bestätigen die früher angeführte Tatsache, dass die Einfuhr in die devisenbewirtschafteten Länder die Tendenz hat, sich zu erhöhen, während die Ausfuhr aus diesen wenigstens gehalten werden kann. Die „andern Abwertungsländer“ haben sowohl bei der Einfuhr als auch bei der Ausfuhr eine unbedeutende Anteilssteigerung aufzuweisen; sie fällt jedoch ins Gewicht, wenn betont wird, dass diese Zunahmen trotz Umrechnung in Golddollars erzielt worden sind.

e) Beim Vergleich der Entwicklung des Aussenhandels nach *Produktions- und Konsumtionsgütern*[266]) zeigt sich eine für die *Industrialisierung* charakteristische strukturelle Wandlung[267]). Unter-

[264]) „andere Abwertungsländer“: Belgien, Oesterreich, Tschechoslowakei.

[265]) Siehe Anhang, Tab. 8, S. 159.

[266]) Nachstehende Zahlen sind aus den „Statistiques du commerce international“ 1912—26, 1937, des Völkerbundes errechnet (1913 = 100):

	Produktionsgüter			*Konsumtionsgüter*	
Einfuhr	*1935*	*1936*	*1937*	*1936*	*1937*
Australien . . .	73	103	116	97	91
Brasilien	118	126	191	58	49
Chile	100	137	151	89	82
Ausfuhr					
Deutschland . .	120	144	182	102	94
England	115	117	145	77	70
USA.	114	141	247	65	54

[267]) Als Folgen z. B. der *Industrialisierung* der Britischen Dominions (siehe NZZ. Nr. 160, vom 26. Jan. 1939, Verfasser G. L.) „wurde zunächst überall die Beobachtung gemacht, dass die Lieferung der alten Industrieländer an *Fertigwaren des Massenkonsums* überflüssig werden. Dafür wächst mit steigendem Wohlstand der Bedarf an solchen des verfeinerten Verbrauchs, und mit steigender Industrialisierung die Einfuhr der erforderlichen *Investitionsgüter*.“

sucht man nämlich die Einfuhr einiger für die Industrialisierung wichtiger Länder, so kann festgestellt werden, dass der wertmässige Einfuhranteil der Produktionsgüter enorm gestiegen ist. Für *Brasilien* z. B. beträgt der Einfuhrindex der Produktionsgüter für 1937 = 191 (1913 = 100), während der Index der Konsumgütereinfuhr auf 49 gesunken ist. Zum andern zeigt der Produktionsgüterindex der Exportländer die gleiche Tendenz; 1913 wiederum = 100 gesetzt ist z. B. die Produktionsgüterausfuhr der USA. im Jahre 1937 auf 247 gestiegen; auch hier blieb der Export der Konsumtionsgüter niedrig (1937 = 54). Die Tatsache ist daher unbestreitbar, dass im Gefolge der industriellen Entwicklung der Export von Konsumgütern zurückgedrängt wird. Deshalb erscheinen auch diese Industrien in den Exportländern in erster Linie, im Verhältnis zum geschwundenen Absatz, aufgebläht.

In seinem Aufsatz über die Strukturwandlungen des Welthandels[268]) gibt *Seiler* einige Tabellen, die sich speziell mit den *Industrieländern* befassen.

In einer ersten Aufstellung[269]) untersucht er drei besondere Austauschrelationen, nämlich die Handelsbeziehungen der Industrieländer unter sich, ihr Handelsverkehr mit den Rohstoffländern und deren Warenverkehr unter sich. Man kommt zur interessanten Feststellung, dass die Behauptung, die Industrieländer[270]) seien unter sich die besten Kunden, schon lange nicht mehr stimmt. Ihr gegenseitiger Anteil am Welthandel, der in der Periode 1911/13 = 29,3% betragen hat, ist in der Zeit 1927/29 auf 24,2% gesunken und im Jahre 1937 sogar auf 17,3%! Der Verkehr der Rohstoffländer unter sich ist dagegen stets gleich geblieben. Jedoch ihr Warenaustausch mit den Industrieländern hat sich weiterhin verdichtet und beträgt anteilsmässig 72,2%, anstatt nur 58,8% vor dem Kriege.

Es drängt sich in diesem Zusammenhang die Frage auf, welche Waren die Träger der Handelsintensivierung zwischen den Industrie-

[268]) *Richard Seiler*, a.a.O., S. 159—163.
[269]) Siehe Anhang, Tab. 9, S. 160.
[270]) Deutschland, Grossbritannien, Frankreich, Belgien-Luxemburg, Italien, Österreich, Tschechoslowakei, Schweiz, USA. und Japan.

und Rohstoffländern geworden sind, die Fabrikate oder die Rohstoffe.

Ein Vergleich[271]) von Ein- und Ausfuhr der *Lebensmittel* und *Rohstoffe* in den beiden genannten Kategorien von Ursprungsländern führt zu folgendem Ergebnis: Während bei beiden Länderkategorien die Einfuhranteile an obigem Welthandel in den Jahren 1935—1937 ungefähr konstant geblieben sind (bei den Industrieländern = 73,6% und bei den Rohstoffländern = 26,4% für 1937), hat sich die Ausfuhrseite in beiden Länderkategorien gegenläufig bewegt. In den Industrieländern ist der Ausfuhranteil von 40,5% (Durchschnitt der Jahre 1911/13) auf 28,9% (1937) gefallen; anderseits hat sich der entsprechende Ausfuhranteil der Rohstoffländer von 59,5% auf 71,1% gehoben, m. a. W., die Rohstoff- und Lebensmittelausfuhr der Rohstoffländer hat eine beherrschende Stellung erlangt[272]).

Beim Weltverkehr in *Fertigwaren* hat sich die Quote der Ausfuhr des industriellen Europas von 1913 = 76% auf 1937 = 58,7% verringert[273]). In der gleichen Zeitspanne vermochten die überseeischen Industrieländer die Quote ihres Fertigwarenexportes beinahe zu verdoppeln, d. h. von 12,8% auf 25,0%! Daraus lässt sich eindeutig entnehmen, dass die Abnehmer von Fertigwaren ihren Bedarf in vermehrtem Masse in aussereuropäischen Ländern eindecken. Der gesteigerte Fertigwarenexport der USA. (1913 = 10,8%, 1929 = 17,8%) und die in stetem Wachstum befindliche Industrialisierung Kanadas[274]) sind deutliche Beispiele hierfür. Die Zurückdrängung der europäischen Industrieländer fällt um so mehr ins Gewicht, als sich die Einfuhr an Fertigprodukten aller Industrieländer von 36,6% (1913) auf 29,7% (1937) vermindert hat.

Für die europäischen Industrieländer[275]) lässt sich festhalten, dass, im Verkehr untereinander, neben dem Rückgang des Aus-

---

[271]) Siehe Anhang, Tab. 9a, S. 160.

[272]) Daneben ist ebenfalls eine vermehrte Ausfuhr von Halbfabrikaten, anstelle der Rohstoffe, zu beobachten; z. B. Italien führt mehr Seidenstoffe aus, und USA. Baumwollgewebe anstatt Rohseide resp. Rohbaumwolle.

[273]) Siehe Anhang, Tab. 10, S. 161.

[274]) Siehe auch *Fritz Borck*, Die Industrialisierung der britischen Dominions und die Rückwirkung auf ihre weltwirtschaftliche Stellung, Diss. Berlin 1930, S. 57 f.

[275]) Ihr Einfuhranteil in Fertigwaren ist von 28,5 (1913) auf 20,6% (1937) gesunken, die Ausfuhrquote an Rohstoffen aber von 40,5 auf 28,9%.

tausches in Fertigwaren die Verminderung ihres Rohstoffaustausches viel bedeutender ist. Die Industrialisierung der Rohstoffländer[276]) hat einen verhältnismässig bescheideneren Einfluss auf die Wandlungen in den Aussenhandelsbeziehungen ausgeübt. Das Fortschreiten der Industrialisierung braucht sich aber für die europäischen Industrieländer nicht zum Nachteil auszuwirken, wenn es ihnen gelingt, sich in den einmaligen Umwandlungsprozess einzuschalten[277]). Industrialisierung von Agrar- und Rohstoffländern bedeutet immer Schaffung zusätzlicher Kaufkraft und Bedarf an höherwertigen Importgütern; hierfür werden die alten Industrieländer zweifellos in erster Linie als Lieferanten in Frage kommen[278]).

B. Wandlungen in der Exportfinanzierung

I. Allgemeines

Inmitten der zahlreichen Neuerungen, die ihre endgültige Form noch nicht gefunden und bis heute den Ablauf des Aussenhandelsverkehrs und mit ihm auch die Exportfinanzierung störend beeinflusst haben, ist es nicht möglich, schon jetzt bestimmte neue Usancen festzustellen[279]). Vielfach werden die mit Devisenbewirtschaftung und Clearingverkehr zusammenhängenden neueren Formen des Kredit- und Zahlungsverkehrs nur als vorübergehend betrachtet. Dann wird auch hervorgehoben, dass vorwiegend im Verkehr mit Übersee die alten Finanzierungsformen immer noch die gebräuchlichsten seien[279]). Ferner wird betont, dass innerhalb des

[276]) Ihre Fertigwareneinfuhr ist von 63,4% (1913) auf 70,3% (1937) gestiegen und ihr Anteil am Fertigwarenexport jedoch von 11,2 auf 16,3%.

[277]) *Max Ilgner*, Exportsteigerung durch Einschaltung in die Industrialisierung der Welt. Kieler Vorträge Nr. 93, Fischer, Jena 1938. S. 11.

[278]) So auch: *Claus Janssen*, Produktions- und Konsumgüter im Welthandel, unter besonderer Berücksichtigung des deutschen Aussenhandels, Diss. Köln 1939, S. 85/87.
Siehe auch S. 89, Fussnote [267]).
Hierzu sagte Minister Dr. *Hans Sulzer* an einem Vortrag (Sonderabdruck aus der Zeitschrift für Statistik und Volkswirtschaft, 71. Jahrg., 1935, S. 266), dass „gerade die Industrialisierungstendenzen der Agrar- und Kolonialländer den Export unserer Produktionsmittelindustrie befruchten können, allerdings sehr oft nur in Verbindung mit mehr oder weniger langfristigen Krediten."

[279]) Nach mündlicher Auskunft bedeutender schweizerischer Exportfirmen.

freien, d. h. nicht zwangsbewirtschafteten Aussenhandelssektors die *bankmässige Exportfinanzierung* keine grundlegenden Änderungen erfahren habe, ja, dass z. B. der Wechsel im Exportgeschäft noch die gleiche Bedeutung habe wie früher[280]). Die BIZ.[281]) schrieb in ihrem 9. Jahresbericht (1938/39)[282]) sogar, dass man 1937/38 sagen konnte, Umfang und Bedingungen der Handelsfinanzierung innerhalb des Sterling- und Dollarblockes seien zu normalen Verhältnissen zurückgekehrt.

Diese verschiedenen Äusserungen scheinen zu bestätigen, dass sich umwälzende Neuerungen im internationalen Handel nur langsam durchsetzen[283]), dass dieser dazu berufen ist, die Tradition der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in ihren alten Formen solange wie möglich aufrecht zu erhalten[284]).

a) Wenn *Joh. Friedr. Schär*[285]) vor dem Weltkriege behaupten konnte, dass $^9/_{10}$ aller internationalen Zahlungen mit *Wechseln* vorgenommen würden, so stimmt diese Behauptung schon lange nicht mehr. Die während des Krieges zwangweise veränderten Zahlungsgewohnheiten und der in den ersten 20er Jahren darniederliegende Handel machten sich in einem fühlbaren Mangel an guten Handelswechseln bemerkbar[286]). Auch nachher noch waren die Geschäftsleute mit dem Wechsel nicht mehr so vertraut und infolge der in den letzten Jahren zunehmenden Unsicherheit im Geschäftsleben vermieden sie nach Möglichkeit die Akzeptierung von Tratten. Überdies haben seit langem die modernen Möglichkeiten der Geldübertragung (telegraphische Überweisung, Postcheck) die Verwendung

---

[280]) Ebenfalls nach mündlicher Auskunft von schweizerischen Grossbanken.
[281]) Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel.
[282]) a.a.O., S. 93.
[283]) *Kurt Höweler*, Der Geld- und Kapitalmarkt der Schweiz, Diss. Köln 1927, S. 85/86 bemerkt z. B., dass sich in der Schweiz die alten Formen des Zahlungsverkehrs nach Ende des Weltkrieges auch nur allmählich wieder durchsetzten.
[284]) Siehe auch S. 31 oben.
[285]) *J. Fr. Schär*, Die Technik des Bankgeschäftes, 3. Aufl. Berlin 1908, S. 134.
[286]) An ihre Stelle traten auf dem kurzfristigen Markte die Reskriptionen des Bundes, *Höweler* a.a.O., S. 115; ferner *Ed. Kellenberger*, Kapitalexport und Zahlungsbilanz, Theorie und Praxis des schweiz. Geld-, Bank- und Börsenwesens seit Ausbruch des Weltkrieges (1914/18), 2. Heft, I. Bd. A. Francke Bern, 1939, S. 225 erwähnt die Schwierigkeiten, im Frühjahr 1925 erstklassiges Diskontpapier aufzutreiben.

des Wechsels als Zahlungsmittel weitgehend ausgeschaltet. Auch haben die Konzentrationsprozesse in der Produktion und in der Güterverteilung manchen Betriebs- und Umschlagskredit, der vorher mit Wechseln finanziert worden war, überflüssig gemacht.

Den Rückgang des Gebrauchs von *Handelswechseln*, selbstverständlich neben der allgemeinen Schrumpfung des Welthandels, vermögen folgende Zahlen zu beleuchten: Es sank in *London* in den Jahren 1928/29 bis 1932/33 die Summe der Handelswechsel auf 43%[287]) (als Vergleich: in dieser Periode sank der Welthandel in Pfundsterling nur auf 52%); dieser Rückgang setzte sich unaufhaltsam bis 1936 fort, so dass der Bestand an solchen Wechseln im Frühjahr 1936 noch ca. 130 Millionen £ betrug, gegenüber 225 Millionen £ im Jahre 1931[288]). Nach 1936 ist wieder eine leichte Zunahme des Bestandes an Handelswechseln zu beobachten.

Die Verminderung der Handelsfinanzierung in *New York* und in Dollarwechseln ist noch auffallender, als die in Pfundwechseln. In den 10 Jahren von 1928/29 bis 1938/39 reduzierten sich die Dollarhandelswechsel auf 21%, bei einer gleichzeitigen Schrumpfung des Welthandels in Dollars auf 41%[289]). Erreichten die Dollarbankakzepte Ende 1931 noch über 1500 Millionen $, so fielen sie nach 6 Jahren auf den Stand von weniger als 400 Millionen $[290]). Hierzu schrieb die BIZ. in ihren Jahresberichten, dass wenig Anzeichen für eine Belebung der Finanzierung des Welthandels festzustellen seien, da teilweise die Verrechnungsabkommen die Finanzierung durch die üblichen Verfahren ausschlössen[291]); ferner hänge der Rückgang des Handelswechsels in erster Linie mit einer auf weite Sicht berechneten Änderung der Finanzierungsmethoden zusammen[292]). In *London* sind z. B. unmittelbare Kredite an die Stelle der Wechsel getreten, wie auch in *New York* direkte Kredite den Wechsel verdrängt und die Diskonthäuser in neuester Zeit noch

[287]) BIZ., 9. Jahresbericht 1939, S. 105.
[288]) BIZ., 7. Jahresbericht 1937, S. 71..
[289]) BIZ., 9. Jahresbericht 1939, S. 105.
[290]) BIZ., 7. Jahresbericht 1937, S. 71.
[291]) BIZ., 7. Jahresbericht 1937, S. 71.
[292]) BIZ., 9. Jahresbericht 1939, S. 106/108.

mehr von ihrer einstigen Bedeutung eingebüsst haben[293]). Die in Europa noch eher verwendeten Wechsel sind meist dokumentierte Wechsel nach Übersee.

Eine ähnliche Entwicklung in der Schweiz lässt sich anhand der schweizerischen Bankenstatistik[294]) verfolgen, wo seit dem Jahre 1906 der Wechselbestand sämtlicher Banken, abgesehen von kleinen Rückschlägen, dauernd gestiegen war und im Jahre 1930 über 2 Milliarden Franken erreicht hatte; 2—3 Jahre später machte die Wechselsumme aber nurmehr die Hälfte derjenigen von 1930 aus und ist Ende 1938 gar unter den erstgenannten Stand von 1906 gesunken (1906: 643 Mill. Fr., 1938: 632 Mill. Fr.)! Da leider die Angaben der Banken über die Auslandswechsel, die hier von besonderem Interesse wären, auch nach dem Bankengesetz von 1934 recht lückenhaft sind, wird nicht auf die entsprechenden Zahlen der Bankenstatistik zurückgegriffen. Innerhalb der dargestellten Entwicklung kam es im Jahre 1937 vor, dass Wechsel wiederum in vermehrtem Masse verwendet wurden (1937 = 729 Mill. Fr. anstatt 1936 = 682 und 1938 = 632 Mill. Fr.). Hierzu äusserte sich das „Schweiz. Finanzjahrbuch"[295]) wie folgt: „Das leichte Anschwellen des Wechselportefeuilles darf keinesfalls als Anzeichen eines Wiederauflebens des seit Jahren verdrängten Handelswechsels gedeutet werden."

Anstelle der Bezahlung mit Wechseln ist vor allem die Barzahlung (Banküberweisungen) getreten, neben der Bezahlung mit Checks, die vorzugsweise auf London oder New York lauten. Der Wechselkredit wurde hauptsächlich durch den *Kontokorrentkredit*

---

[293]) *Ad. Weber*, Depositenbanken und Spekulationsbanken, S. 45; S. 189 gibt er folgende Zahlen über die Londoner Aktiendiskonthäuser:

1912 8,8 Mill. £ Diskonte = 90,7% der fremden Gelder,
1928 17,2 Mill. £ Diskonte = 77,1% der fremden Gelder,
1936 14,8 Mill. £ Diskonte = 52,4% der fremden Gelder.

Auch in England seien die Handelswechsel durch die kurzfristigen „Treasury bills" ersetzt worden.

[294]) Das schweiz. Bankwesen im Jahre 1938. Mitteilungen des Stat. Bureaus der Schweiz. Nationalbank, 21. Heft. Orell Füssli 1939.

[295]) Dr. *A. Stampfli*, in: Schweiz. Finanzjahrbuch 1938, II. Teil, S. 5.

abgelöst[296]), wo die sog. „*overdrafts*" Kontoüberziehungen im Kontokorrentverkehr[297]), nicht viel teurer zu stehen kommen, als eine Wechselfinanzierung.

b) Mit der Erholung des Welthandels in der Nachkriegszeit und der Zunahme seiner Umsätze hat sich auch der Umfang der internationalen Finanzierungen stark erweitert. Infolge dieses Umstandes sowie der sich bereits 1928/29 bemerkbar machenden Störungen des normalen Wirtschaftsablaufes wurden aber die *Kredit-* und *Zahlungsfristen* länger und bedingten dadurch einen erhöhten Kapitalbedarf, sollte noch dieselbe Warenmenge (bei gleichbleibenden Preisen) umgesetzt werden. Es waren in der Hauptsache Überseeländer, die als schwächere Abnehmer lange Zahlungsfristen beanspruchten. Nach Ausspruch eines Bankfachmannes war es als ein Zeichen des Verfalls des internationalen Handels anzusehen, wenn mit längeren Zahlungszielen operiert wurde.

In dieser Situation war der finanzierende Exporteur genötigt, zusätzlich fremde Mittel in Anspruch zu nehmen, wodurch sich gleichzeitig eine Bonität verschlechterte. Er, der ausländische Importeur oder Dritte mussten auch mehr und mehr den Banken die Aufgabe der Finanzierung abnehmen, da diese nicht bereit waren, alle verlangten langfristigen Kredite zu befriedigen.

Noch verschiedene andere Gründe bewirkten aber einschneidende Änderungen in der Exportfinanzierung. Es war vornehmlich der Einfluss der Industrialisierung, der infolge des verstärkten Produktionsmittelexportes[298]) an und für sich schon längere Zahlungsziele bedeutete. Nach Ausbruch der Kreditkrise (1931) wurde die Abneigung, Geld auf längere Zeit festzulegen, immer grösser. Hinzu kam, dass dem Handel schon durch die aufgestauten Weltvorräte[299])

[296]) Siehe auch „Das schweiz. Bankwesen im Jahre 1937" a.a.O. Während sich z. B. die Wechsel (1910 = 100) im Jahre 1930 auf 274 erhöhten, war die entsprechende Zahl für die Kontokorrent-Debitoren auf 323 gestiegen. Bis 1934 sind die Wechsel bedeutend stärker zurückgegangen (126) als die Kontokorrent-Debitoren (184). Siehe ferner *Höweler*, a.a.O. S.101.

[297]) Siehe *Ad. Weber*, a.a.O., S. 203; ferner *M. Megrah*, Die neue Entwicklung der Industriefinanzierung, in: Bank-Archiv, 36. Jahrg. Nr. 14 (15. 4. 37), S. 333

[298]) Siehe S. 65.

[299]) Siehe S. 80, Fussnote[173]).

erhebliche Mittel auf einige Zeit entzogen worden und anderweitig festgehalten waren, wodurch die internationale Zahlungsabwicklung auch nicht flüssiger wurde.

Erst in jüngster Zeit sind die Kredit- und Zahlungsfristen wieder kürzer geworden, so dass der Gesamtumfang der ausstehenden Handelskredite stärker abgenommen hat, als der Rückgang des Aussenhandelsvolumens beträgt[300]). Im Jahre 1937 waren die Kredite im grossen und ganzen eher kurzfristig gewesen (bis ca. 6 Monate Laufzeit); langfristige kamen weniger in Frage[301]). Als Reaktion auf die Kurseinbusse des Pfundsterling (1939) haben z. B. die amerikanischen Exportfirmen für Europa die üblichen Ziele erneut gekürzt und in einzelnen Fällen sogar Barzahlung verlangt[302]). Ebenfalls in Bankkreisen wird hervorgehoben, dass wohl kürzere Exportkreditfristen eingeführt worden seien, sie aber durch Prolongation langfristig gemacht würden; die Banken wollen sich dadurch nur eine wirksame Kontrolle des erhöhten Risikos wegen sichern[303])!

Trotz dieser gewiss eindeutigen Feststellungen ist es eine Tatsache, dass im internationalen Konkurrenzkampf der Firmen und Länder oft nur derjenige Exporteur erfolgreich ist, der ausser günstigen, d. h. promptesten Lieferungsbedingungen die längsten Kredit- resp. Zahlungsfristen einräumen kann[304]).

c) Die weiter oben schon erwähnte Nationalisierung der Volkswirtschaften machte sich auch in der Einstellung der europäischen Kreditgeber geltend. Es war ihnen, vorwiegend auch aus Gründen der zwangswirtschaftlichen Massnahmen verschiedener Länder nicht mehr im gleichen Umfange möglich, die Kreditquellen anderer Volkswirtschaften für die Exportfinanzierung auszunützen; mit anderen Worten, die früher meist internationale Basis der Exportfinanzierung wurde weitgehend auf nationalen Boden gestellt!

Im einsetzenden Kampfe um die Absatzmärkte begann daher die eigene Kapitalpotenz eine dominierende Rolle zu spielen. Die

[300]) BIZ. Jahresbericht 1939, S. 93.
[301]) BIZ. Jahresbericht 1938, S. 38.
[302]) BIZ. Jahresbericht 1939, S. 93.
[303]) Nach mündlicher Auskunft von einer schweizerischen Grossbank.
[304]) Siehe insbesondere S. 104/105.

Handelssituation wurde für diejenigen Länder schlecht, die nicht mehr in der Lage waren, zur Finanzierung ihrer Wirtschaft Anleihen aufzunehmen. Es waren deshalb insbesondere die alten Industrieländer, die nun in ausgedehntem Umfange *Träger der Finanzierung* zu sein hatten[305]).

Die Situation auf der Geldseite wurde ferner durch die immer mehr hervortretende Wichtigkeit des Agrar- und Rohstoffbedarfs (Rüstungen) unterstützt, wobei die Industrieländer sich als die Schwächeren erwiesen. Die Rohstoffländer hatten es jetzt in der Hand, für ihre Ausfuhr Bar- oder gar Vorauszahlung zu verlangen, während sie ihrerseits die Exporte der Industrieländer infolge ihrer Kapitalschwäche nur mit grossen Verzögerungen bezahlten. Im Gegensatz zur Lage vor zehn bis fünfzehn Jahren sind es die europäischen Verkäufer, die sich zu schützen suchen. Aus dieser Position heraus profitieren die in die internationale Handelssphäre stark vordringenden Erdteile wie Afrika, Asien und Ozeanien.

d) Es besteht kein Zweifel, dass die grössten Einschränkungen einer normal funktionierenden Exportfinanzierung von seiten der *Devisen-* und *Clearingmassnahmen* hergekommen sind. Die einengenden Vorschriften haben das reibungslose Funktionieren des Geld-, Kapital- und Zahlungsverkehrs weitgehend illusorisch gemacht. Die genaue Dauer der z. B. im Verrechnungsverkehr eintretenden Verzögerungen kann nicht im voraus berechnet werden, so dass bei der Aussenhandelsfinanzierung unter Umständen wenig oder gar kein Gebrauch von den üblichen Kreditmöglichkeiten der Banken oder Devisenmärkte gemacht werden kann[306]). Überdies bewirkt der verlangsamte Kapitalumschlag eine relative Kapitalknappheit in der Aussenhandelssphäre. Die Zahlungsverzögerung im Clearingverkehr

[305]) In diesem Zusammenhang ist die Bemerkung einer grossen Handelsfirma interessant, wonach Exportfirmen in einem Clearingland in devisenfreien Ländern Filialen und Tochtergesellschaften gründen, die dann vielfach zum *Träger der Finanzierung* für ihre Stammfirma werden. Hierzu siehe auch: *Hans Winkelkötter*, Titel und langfristige Finanzierung im Auslandsgeschäft, im Devisenarchiv, II. Jahrg. 1937, Folge 5 (2. 2. 37), S. 131.

[306]) Siehe auch BIZ. Jahresbericht 1937, S. 37; *Vorauszahlungen*, die Stellung von *Akkreditiven* sowie auch der Rembourskredit sind weitgehend in den Hintergrund gedrängt worden.

ist nicht überall gleich gross. In einigen Ländern, etwa Schweden, Holland usw. sind die Exporteure ohne grossen Verzug bezahlt worden, während sie in anderen Ländern (Frankreich, Tschechoslowakei z. B.) so lange auf die Ausbezahlung ihres Guthabens warten mussten, dass der Staat mit Finanzierungsmassnahmen einzugreifen hatte[307]); darauf wird im nächsten Abschnitt näher eingegangen werden[308]).

Die neu aufgetretenen *Risiken* wie Moratorien, Transferschwierigkeiten, starke Währungsschwankungen usw., können als drohende Gefahren auch im bisher „freien Sektor" des Aussenhandels geltend gemacht werden, so dass dort das Problem der Exportfinanzierung von erster Wichtigkeit ist. Unter diesen Voraussetzungen ist das Risiko der Exportfinanzierung im Vergleich zu früher nicht mehr als nur proportional mit der Höhe des ausstehenden Betrages wachsend anzusehen, sondern in weit stärkerem Masstabe. Aus diesem Grunde sind z. B. die Banken nicht geneigt, langfristige Kredite zu bewilligen.

Mit der Zunahme der staatlichen Eingriffe in den aussenwirtschaftlichen Verkehr, wo in Ländern mit Verrechnungsabkommen der grösste Teil der Auslandszahlungen über staatliche Verrechnungskassen geleitet wird, tritt das Problem der Bankenfunktion in ein neues kritisches Stadium ein. Andererseits macht gerade in den Ländern mit Devisen- und Clearingsmassnahmen die schon genannte rückläufige Bewegung der Finanzierung vom Ausland ins Inland grösste Fortschritte und stellt den Kreditapparat vor neue Probleme.

Die hemmenden Devisen- und Clearingsbestimmungen haben aber auch dem Exporteur selbst neue und schwere Aufgaben auferlegt. Jetzt hat er sich nicht nur um die Finanzierung seiner Exporte zu kümmern, sondern auch um die Transferierung der anfallenden Devisenbeträge und deren eventuelle Anbietung an die Notenbank. Man kann sogar soweit gehen und behaupten, nicht die Finanzierung der Ausfuhr ist wichtig, sondern die Summe der damit erworbenen Devisen, ein Problem, an dem eine ganze Volkswirtschaft interessiert sein kann.

---

[307]) *Société des Nations*, Accords de clearing, a.a.O., S. 51.
[308]) Siehe S. 102 ff.

Als eine erste Wirkung der Devisenzwangsbestimmungen auf dem Gebiete der Aussenhandelsfinanzierung konnte die Abnahme der internationalen Wechselbestände beobachtet werden[309]). In dem Moment nämlich, wo der wechselrechtlichen Strenge anderslautende Bestimmungen entgegenstehen, wo sich der im Verzug befindliche Wechselschuldner auf die ihn entlastenden Zwangsbestimmungen stützen kann, da kommt eine Finanzierung mit Wechselkrediten nicht mehr in Frage[310]). Obwohl in der Technik der Verrechnungsabkommen dauernde Verbesserungen eingeführt werden, die den üblichen Handels- und Finanzierungsverfahren einen gewissen Spielraum lassen sollen, kann dennoch eine Kreditgewährung nicht gut damit verbunden werden[311]). Trotzdem kommt es aber vor, dass im Verrechnungsverkehr *Akkreditive* gestellt oder sogar *Vorauszahlungen* geleistet werden können. In solchen Fällen handelt es sich entweder um Bestellungen, die im Auftrage einer Regierung laufen, oder um solche, die zumindest im vordersten Interesse des Bestellerlandes sind.

Die schon früher aufgeworfene Frage Exporthandel oder direkter Industrieexport[312]) ist im Rahmen der Verrechnungsabkommen unter neuen Gesichtspunkten zu betrachten. Die Notwendigkeit einer strengen Devisenkontrolle bedingt mehr und mehr die Ausschaltung des Exporthändlers auch als Finanzierungsträger. Er ist im Falle des Kompensationsgeschäftes bereits ausgeschaltet, wie auch dort das Problem einer Exportfinanzierung nicht mehr besteht.

II. Staatliche Finanzierungsmassnahmen

Die Gründe, die die Staaten zum Eingreifen in den Aussenhandelsverkehr veranlassen konnten, waren entweder handelspolitischer oder sozialpolitischer Natur; allerdings gibt es dabei nach *Cassel*[313]) keine scharfe Trennung in der Wirtschaftspolitik. Es

[309]) BIZ., 7. Jahresbericht 1937, S. 73.
[310]) Siehe auch bei *Helmut Unger:* Das Rembourgeschäft im Devisenrecht, in: Devisenarchiv IV. Jahrg. 1939, Folge 28 (11. 7. 39), S. 807.
[311]) BIZ., 7. Jahresbericht 1937, S. 37/73.
[312]) Siehe S. 24.
[313]) a.a.O., S. 603.

konnten sowohl der Gedanke der Verbesserung der Handelsposition nach aussen hin wie auch die Tendenzen zur Arbeitsbeschaffung im Inland wegleitend gewesen sein. Immer aber sind die ergriffenen staatlichen Massnahmen als eine zwangsmässige Folge der eingetretenen Verhältnisse (Zahlungsbilanzschwierigkeiten, Verschlechterung der Kreditsituation, Währungsgefährdung usw.) zu betrachten.

Es lag nun in der Kompetenz der Staaten selbst, gegen die drohende Gefährdung des eigenen Wirtschaftsgefüges die notwendigen und auch einschneidenden Abwehrmassnahmen (z. B. Devisenbewirtschaftung, Clearingabkommen) zu ergreifen oder zu veranlassen. Die staatliche Regelung konnte jedoch nicht bei den einzelnen Fragen stehen bleiben, sondern musste, sollten die erlassenen Vorschriften nicht illusorisch bleiben, ein weites Gebiet erfassen[314]). Dies war um so nötiger, je mehr der einzelne Exporteur im Abnehmerland einer Front von Staatseingriffen in der Aussenhandelssphäre gegenüberstand und er ihnen mit seinen ihm bisher zur Verfügung gestandenen Hilfsmitteln nicht wirksam begegnen konnte.

In einer solchen Situation, wo die Aussenhandelsabwicklung nicht mehr in der alten Weise funktionierte, wo der Erfolg eines einzelnen Exporteurs das Interesse eines ganzen Landes berührte, was lag daher näher, als dass der Staat sich auch um die wirksame Förderung des Exportes, im speziellen um dessen Finanzierung kümmerte.

In der Hauptsache sind es drei Gesichtspunkte, nach denen das Eingreifen des Staates auf der Finanzierungsseite charakterisiert werden kann. Der Staat kann sich erstens darauf beschränken, die für eine erfolgreiche Exportfinanzierung notwendigen Voraussetzungen zu schaffen (z. B. Exportkreditversicherung, Risikogarantie). Zweitens besteht die Möglichkeit, dass er den Export mit finanziellen Mitteln zu fördern versucht (Ausfuhrprämien und anderweitige Exportzuschüsse usw.). Die dritte und erst in letzter Zeit aufkommende Hilfe für die Ausfuhr besteht in der direkten Finanzierung

[314]) Siehe auch die Ausführungen von *E. v. Beckerath* in der Festschrift für *Arthur Spiethoff*, Duncker & Humblot, München 1933, S. 31.

durch den Staat in den mannigfaltigsten Arten. Im folgenden soll zunächst der drittgenannte Gesichtspunkt untersucht werden.

a) Die Mitwirkung des Staates bei der Exportfinanzierung beschränkte sich früher sozusagen ausschliesslich auf eine Notenbankpolitik, die darauf gerichtet war, dem Export im Rahmen der für die Notenbank gesetzlich zulässigen Möglichkeiten Erleichterungen zu verschaffen[315]). Heute aber gehen die Staatseingriffe viel weiter, indem sich der *Staat* der *direkten Exportfinanzierung* annehmen muss.

1. Vor allem waren manche Staaten bestrebt, der normalen Handels- und Zahlungsabwicklung die grösstmöglichen *Finanzierungserleichterungen* angedeihen zu lassen. So hat z. B. in *England* der Staat versucht, um den Handelsverkehr mit *Spanien* wiederum zu fördern, spanische Warenwechsel[316]) in London unterzubringen, trotz der hohen Kosten und des Risikos, die damit verbunden waren[317]); aber selbst mit den Erleichterungen der Kreditbedingungen war es noch nicht möglich, den gewünschten Erfolg zu erzielen.

Durch bevorzugte Behandlung von Exportwechseln hat *Belgien* in die Exportfinanzierung eingegriffen. Die belgische Nationalbank ist ermächtigt worden, für Wechsel, die nachweislich Auslandsverkäufe belgischer Erzeugnisse repräsentieren, den Diskontsatz um 1% herabzusetzen[318]).

Eine grosse Zahl entlastender und die Exportfinanzierung fördernder Vorschriften hat insbesondere *Deutschland* erlassen. In dem Falle, wo im Dienste des Exportgeschäftes keine anderen Kreditmöglichkeiten zur Verfügung stehen, kann die Deutsche Reichsbank Stillhaltekredite oder Kredite der Golddiskontbank[319]) zur Ver-

---

[315]) Siehe S. 30 oben.

[316]) Eine allgemeine Wechselgarantie stammt vom August 1933 und steht im Zusammenhang mit der staatlichen Exportgarantie.

[317]) Lt. NZZ. Nr. 1182 vom 30. 6. 39 war dies auch nur möglich, wenn der Exporteur selbst 25—50% des Gesamtbetrages als Risiko auf sich zu nehmen gewillt war.

[318]) Siehe „Basler Nachrichten" Nr. 182 vom 6. 7. 1939.

[319]) Die Golddiskontbank nahm bisher in Deutschland die Stellung einer Art Exportfinanzierungsbank ein; das beweist schon die starke Zunahme der Exportkredite dieser Bank, nämlich 1937 150 Mill. RM., gegen nur 81 Mill. RM. 1936. Eine eigentliche Exportbank wurde erst im Oktober 1939 in Berlin gegründet, die sog. „Exportkreditbank A.G." mit einem Aktienkapital von 1 Million RM. (speziell für Balkan- und Russlandgeschäfte).

fügung stellen[320]). Ferner ist die Reichsbank nunmehr befugt, Auslandsakzepte mit einer Laufzeit von 12 Monaten, anstatt 6, wie bisher, zur Rediskontierung hereinzunehmen[321]). Überdies kauft die Reichsbank auch Exportwechsel an, die nicht auf die Währung des Zahlungslandes lauten, und rechnet dennoch die Sätze desjenigen Landes an, auf dessen Währung die Tratten ausgestellt sind[322]). Sie ermöglicht dadurch den deutschen Exporteuren die Ausnützung von Abschlüssen in solchen Währungen, die keine hohen Kosten verursachen[323]). Durch allgemeine Zinsverbilligung und Senkung der Gebühren sollen die Exportfinanzierungskredite weiterhin verbilligt werden. Mit dem Ankauf von Exportwechseln, die auf dritte Währungen lauten, übernimmt die Reichsbank ebenfalls die Kurssicherung; diese, Diskontkredite genannt, sind schneller zu erlangen und billiger[324]) als etwa die Vorfinanzierungskredite oder die Devisentermingeschäfte[325]). Eine weitere Kurssicherung tätigt die Reichsbank mit sog. Kurssicherungstratten[326]). In dem Falle nämlich, wo im Exporthandel ein Kunde die Tratte nicht akzeptieren will, kauft die Reichsbank die auf den Kunden gezogene Tratte zum Tageskurs für telegraphische Auszahlungen an. Der Exporteur macht dabei aus der späteren Kursentwicklung weder einen Gewinn noch einen Verlust. Die Laufzeit solcher Kurssicherungstratten beträgt allerdings nur maximal 3 Monate (nach Einreichung an die Reichsbank) und kann nur für Geschäfte nach dem fernen Osten prolongiert werden.

2. Innerhalb der direkten Exportfinanzierung durch den Staat spielt die *Kredithingabe* zum Zwecke der Ausfuhrfinanzierung in manchen Ländern eine bedeutende Rolle. Sie vollzieht sich in ver-

---

[320]) NZZ. Nr. 386 vom 3. 3. 39.

[321]) NZZ. Nr. 809 vom 7. 5. 39.

[322]) BIZ. 9. Jahresbericht 1939, S. 93.

[323]) Die Diskontsätze in London, New York, Paris, Zürich usw. sind stets bedeutend niedriger als in Deutschland selbst.

[324]) Siehe *Jos. Trier*, Kurssicherung, in: Devisenarchiv II. Jahrg. 1937, Folge 7 (16. 2. 37), S. 188.

[325]) Siehe S. 55.

[326]) *J. Trier*, ebenda.

schiedenen Formen, sei es als Vorschüsse an die Exporteure[327]), als Kredite an ein speziell beauftragtes Institut (z. B. Export & Import Bank in New York) oder als direkte Staatskredite an andere Länder. Es ist hier nicht die Aufgabe zu untersuchen, in welchem einzelnen Falle gerade mit solchen Staatskrediten gleichzeitig oder sogar vorwiegend politische Ziele verfolgt werden; es sei hiermit nur auf diese Möglichkeit hingewiesen.

Als Kapitalgeber grossen Stiles haben sich bisher die *Vereinigten Staaten von Amerika* gezeigt. Ihr Handelsinteresse ist vorwiegend nach Südamerika gerichtet; aber auch nach einigen Staaten in Europa sind Exportkredite gewährt worden. Da jedoch die südamerikanischen Staaten bei den ihnen eröffneten Anleihen mit der Rückzahlung in Verzug geraten sind, wurde ihnen der amerikanische Kapitalmarkt für Anleihen nicht mehr zur Verfügung gestellt. Einzig mit zweckgebundenen Krediten waren die USA. noch bereit, ihnen zu helfen[328]). Es handelte sich um eine Art Kontokorrentkredit von Regierung zu Regierung, welche Form der Krediterteilung die USA. als einer der ersten Staaten zu pflegen begonnen hatte. Sie hofften mit dieser Krediterteilung vor allem, andere Konkurrenten auf dem südamerikanischen Markte auf diese Weise leicht aus dem Felde schlagen zu können. Andererseits waren sie dazu gezwungen, da vielfach private Kredite mit der nötigen langen Laufzeit nicht gefunden werden konnten. Solange auch die Export & Import Bank den New Yorker Exporthäusern gegenüber als Bedingung „Kassa gegen Dokumente" gelten liess, konnten diese den langen Zahlungszielen, etwa denen der Deutschen, nicht erfolgreich begegnen[329]).

Grosse Kredite bewilligten die USA. hauptsächlich an *Brasilien*. Im Abkommen vom 15. Juli 1937 wurde Brasilien ein Kreidt von

[327]) Wie z. B. schon während des Krieges 1914/18 durch die „War Finance Corporation" gewährt; ähnliche Kredite durch die deutsche Golddiskontbank; siehe S. 102 unten.

[328]) NZZ., Nr. 2333 vom 30. 12. 38.

[329]) Als spezielle Konkurrenz gegen die Verrechnungsmark wurde in USA. der Gedanke erwogen, eine Art „Handelsdollar" einzuführen (NZZ., Nr. 248 vom 9. 2. 39).

60 Millionen Dollars eingeräumt; kurz darauf nahmen die USA. Verhandlungen auf zwecks Erteilung neuer Kredite an Brasilien (und gleichzeitig solche an *Kuba* und einen ähnlichen Warenkredit von 25 Millionen Dollars an *China*)[330]). Zu Beginn des Jahres 1939 eröffnete die Export & Import Bank Brasilien einen weiteren Kredit von 50 Millionen Dollars; es sollten damit amerikanische Lieferungen von Eisenbahnmaterial finanziert werden. Kurz darauf erhielt Brasilien von den USA. einen nochmaligen Kredit von 19,2 Millionen $[331]). Die nordamerikanischen Exporteure (Automobilfirmen, Petroleumgesellschaften usw.) sollten damit für ihre Lieferungen entweder Barzahlung oder 2-Monatswechsel erhalten.

Speziell der Kredit der USA. an *Polen* in der Höhe von 6 Mill. $ musste ausdrücklich deshalb von der Export & Import Bank übernommen werden, weil sich dafür keine privaten Geldgeber in USA. finden liessen[332]). Dieser Kredit hatte dabei nur eine Laufzeit von 9 Monaten und diente dem Ankauf von Baumwolle und Kupfer in Amerika.

Besonders langfristige Kredite zu sehr günstigen Bedingungen erhielt *Paraguay*[333]); einmal handelte es sich um einen sog. Stabilisierungsvorschuss[334]) von 500 000 $ mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Jahreszins von 3,6%; ein weiterer Kredit von 3 Millionen $ (Laufzeit 7 Jahre und zu 5%) war für den Warenankauf in den USA. bestimmt.

---

[330]) NZZ., Nr. 2333 vom 30. 12. 38.
[331]) NZZ., Nr. 1031 vom 8. 6. 39.
[332]) NZZ., Nr. 270 vom 13. 2. 39.
[333]) NZZ., Nr. 1109 vom 19. 6. 39.
[334]) Stabilisierungskredite können insofern als Handelsfinanzierungskredite angesehen werden, als sie dazu dienen, die Konkurrenz durch ein Währungsdumping auszuschliessen. Beim Zusammenbruch der Währungen nach dem Weltkriege 1914/18 hatte z. B. die *Schweiz* aus diesem Grunde mehreren Ländern Stabilisierungskredite gewährt. Auch die USA. haben in Südamerika noch einer Reihe von Staaten (Ecuador, Columbien, Chile) solche Währungsstabilisierungskredite gewährt oder versprochen. Die USA. vertraten die Auffassung, dass nur eine Loslösung oder wenigstens eine Lockerung der Devisenkontrolle die Voraussetzung ist, um die erste Position auf dem südamerikanischen Markte, die ihm von Deutschland abgerungen wurde, wieder zu erreichen. Damit scheint auch die Auffassung bestätigt, dass nämlich den Devisen- und Clearinggeschäften die Tendenz innewohnt, andere devisenfreie Länder auszuschalten. (Siehe S. 70).

Zur Anschaffung amerikanischen Eisenbahnmaterials erhielt auch *Portugal* von den USA. einen langfristigen Kredit von 5 Millionen $, durch den sich die amerikaniscehn Banken allerdings von der Banktätigkeit der Regierung bedroht fühlten[335]).

Um der darniederliegenden Baumwollausfuhr der USA. entgegenzuwirken, wurden z. B. *Spanien* ebenfalls Ausfuhrkredite durch die bundesstaatliche Exportbank bereitgestellt (zum Ankauf von insgesamt 250 000 Ballen)[336]).

Noch während des Sommers 1939 stand im amerikanischen Parlament ein neuer, grosszügiger Kredit für die Export & Import Bank zur Debatte; es sollte staatlicherseits erneut betont werden, welche Wichtigkeit im internationalen Konkurrenzkampfe dem Entgegenkommen bei der Finanzierung der Exporte beigemessen wird. Schliesslich einigte sich das Parlament auf einen Kredit von 75 Millionen $, nachdem zuerst ein solcher von 100 Millionen $ vorgeschlagen worden war[337]).

In ähnlicher Weise wie Amerika hat sich in letzter Zeit *England* in der Gewährung von Exportkrediten hervorgetan[338]). So eröffnete es im Mai 1938 der *Türkei* langfristige Kredite im Gesamtbetrage von 16 Millionen Pfundsterling[339]); davon waren 10 Millionen £ (bei einer Laufzeit von 10 Jahren) für Warenkäufe in England bestimmt und 6 Millionen £ (Laufzeit 20 Jahre!) für Rüstungsbezüge. Mit dieser Kreditgewährung hatte England folgende interessante Finanzierungsart verbunden. Je nach dem Stande der Warenbezüge hatte die türkische Regierung Schatzwechsel mit den Warenlieferungen entsprechenden Fälligkeiten auszustellen. Das englische Schatzamt versah sie mit ihrem Giro und brachte sie auf dem englischen Markte unter. Da der vorgesehene Zinssatz von 5½% wesentlich über dem

[335]) NZZ., Nr. 1182 vom 30. 6. 39.
[336]) NZZ., Nr. 1526 vom 23. 8. 39.
[337]) Basler Nachrichten, Nr. 208 vom 1. 8. 39.
[338]) Die gesetzliche Grundlage hierzu wurde durch die „Trade Facilities Act" (1921) geschaffen, die dem englischen Schatzamt gestattete, Anleihen oder Garantien für Anleihen von Staaten, öffentlichen Körperschaften usw. zu übernehmen, „sofern deren Ertrag zu Ankäufen englischer Produkte Verwendung finden sollte".
[339]) NZZ., Nr. 144 vom 24. 1. 39.

englischen Schatzwechselzins lag, erzielten die türkischen Papiere ein beträchtliches Agio (über 10%), welcher Betrag dem englischen Schatzamt für seine Ausfallbürgschaft zufloss[340]).

In den Handelsvertragsverhandlungen mit *Rumänien* war ursprünglich ein Kredit von 10 Millionen £ vorgesehen gewesen und zwar für englische Lieferungen an gewöhnlichen Waren und an Kriegsmaterial; jene Waren sollten durch die normale Exportkreditgarantie und diese durch eine besondere Garantie gedeckt werden. Bemerkenswert an diesem Vorschlag war das englische Angebot, Zins und Rückzahlungen in rumänischen Exporten anzunehmen[341]), womit gleichzeitig eine Finanzierung des rumänischen Exportes erreicht war resp. ein Kompensationsgeschäft auf langer Basis abgeschlossen werden sollte. Im Handelsabkommen wurde dann ein vorläufiger Exportkredit von nur 5 Millionen £ bereitgestellt, wofür Rumänien in England ausser Kriegsmaterial z. B. Radioanlagen kaufen konnte.

Als prinzipieller Schritt bei dem englisch-rumänischen Anleihegarantieabkommen wurde der bezeichnet, dass das englische Handelsministerium die Garantie sowohl für den Kreditbetrag, als auch für den Zinsendienst übernommen hatte. Ferner sind in diesem Abkommen erstmals Bestimmungen aufgenommen worden über den schnelleren Ausgleich ausstehender Handelsschulden, sowie über Vorschusszahlungen im Clearingverkehr usw.[342]). Die von der rumänischen Regierung herausgegebenen Schatzanweisungen werden eine Laufzeit von 20 Jahren haben und zu 5% verzinst[343]).

Das etwa gleichzeitig mit *Griechenland* abgeschlossene Exportgarantieabkommen über den Betrag von ca. 2 Millionen £ (Laufzeit

---

[340]) Hierzu bemerkte A. *Prinzing* (Hamburg) „Die Geldseite der englischen Exportförderung" in: Wirtschaftsdienst N. F. XXIV. Jahrg. (3. 3. 39), S. 286, dass zur Förderung des schlecht funktionierenden Warenaustausches *Türkei-England* eine britische Wiederausfuhrgesellschaft („Anglo-Turkish commodities") gegründet wurde, die das Recht hatte, gewisse türkische Waren wieder zu exportieren und den Devisenerlös für den Schuldendienst der 10 Mill. £ Anleihe zu verwenden.

[341]) NZZ., Nr. 809 vom 7. 5. 39.

[342]) Basler Nachrichten, Nr. 189 vom 13. 7. 39.

[343]) Siehe auch S. 106 unten betr. das englisch-türkische Kreditabkommen.

20 Jahre zu 5% Zins) ist in seinen Einzelheiten dem englisch-rumänischen Kreditabkommen ähnlich und dient dem Ankauf englischer Lebensmittel durch die griechische Regierung.

Seinen Dominions hat das Mutterland England ebenfalls grosse Mittel zu verschiedenen Zwecken zur Verfügung stellen müssen, wobei der eindeutige Charakter des Warenkredits nicht immer gewahrt werden konnte. Bei einem Kredit an *Neuseeland* z. B. in der Höhe von 4 Millionen £ und zur Finanzierung privater Importe konnte nur die Bedingung erreicht werden, dass er derart zu verwenden sei, dass der englische Export nicht zu Schaden komme[344]); ein zweiter Kredit von 5 Millionen £ war für Rüstungskäufe in England vorgeschen bei einer Laufzeit von 10—20 Jahren.

Die Verhandlungen über einen Kredit, teilweise Bar-, teilweise Warenkredit, an *Polen* haben sich in die Länge gezogen, weil England und Polen sich hinsichtlich der Verwendungskontrolle lange nicht einigen konnten[345]).

Zum Bezuge von englischen Maschinen und von Kriegsmaterial wurde ebenfalls ein Kredit Englands für *China*[346]) ins Auge gefasst (Laufzeit 14 Jahre, 5% Zins).

Als ein Novum in der französischen Handelspolitik wurde der Vertrag zwischen *Frankreich* und *Rumänien* bezeichnet[347]). Danach wurden Erdölnaturaleinkünfte an eine französische Interessengruppe abgetreten. Für die Hälfte des Ertrages der anfallenden Devisen sollte Frankreich Rüstungsmaterial an Rumänien liefern, während die andere Hälfte zur Honorierung der rumänischen Auslandsanleihen in Frankreich zu verwenden war (ca. 200 Millionen frz. Fr. pro Jahr). Die gleiche Regelung wurde für rumänische Benzinlieferungen in der Höhe von 300—350 Millionen frz. Fr. getroffen; auch hier war die eine Hälfte für den Schuldendienst und

[344]) NZZ., Nr. 1348 vom 24. 7. 39.

[345]) Kurz vor Ausbruch des deutsch-polnischen Krieges, Sept. 1939, kam die Einigung zustande; nach der Niederwerfung Polens gab der Schatzkanzler im englischen Parlament bekannt, dass bis Ende Sept. 1939 nur ca. 300 000 £ transferiert worden seien.

[346]) Nationalzeitung, Nr. 386 vom 22. 8. 39.

[347]) NZZ., Nr. 596 vom 3. 4. 39.

die andere für Warenbezüge aus Frankreich reserviert. Wiederum ist hier besonders die Finanzierung der gegenseitigen Exporte hervorzuheben. Als eine Finanzierung der Ausfuhr des anderen Landes kann die französische Elektrifizierungsanleihe im Betrage von 60 Millionen Zloty (Laufzeit 10 Jahre 5% Zins) an *Polen* aufgefasst werden, indem die Zinsen nicht in Devisen, sondern in erhöhter polnischer Warenausfuhr nach Frankreich gebracht werden sollten[348]).

Wegen der verschiedenen Klauseln ist das *Deutsch-Türkische* Kreditabkommen vom Januar 1939 von besonderem Interesse[349]). Es handelte sich um einen Kredit von 150 Millionen RM., zu 5% auf 10 Jahre, wofür die türkische Regierung als Deckung halbjährliche Schatzbonds zu stellen hatte[350]). Als die mit der Krediterteilung verbundenen Zwecke wurden die Anschaffung von Rüstungsmaterial und die Fortsetzung der türkischen Industrialisierung angeführt. Nicht nur sollte das Material von deutschen Firmen bezogen werden; auch die Verschiffung sollte durch deutsche Firmen auf deutschen Schiffen erfolgen, und, wenn die Zuziehung von Fachleuten notwendig wurde, dann solten es nur deutsche sein!

3. Im Rahmen des *Devisen-* und *Clearingverkehrs* wurde von manchen Staaten eine Reihe von Massnahmen zur Erleichterung der Exportfinanzierung ergriffen.

Die USA. z. B. eröffneten *Brasilien* zu Beginn des Jahres 1939 einen weiteren Kredit von ca. 70 Millionen $; während 50 Millionen$ eine Währungsreserve bilden sollten, waren ca 20 Millionen $ dazu bestimmt, der Regierung von Brasilien die Lockerung der Devisenkontrolle zu ermöglichen[351]), die umgekehrt für die USA. die Ausfuhrfinanzierung erleichtern sollten.

Ebenfalls als eine Lockerung der Devisenzwangswirtschaft im Interesse der Exportfinanzierung ist es zu deuten, wenn *Deutschland* den Ausfuhrfirmen gestattet hat, eigene Devisenguthaben zu halten[352]).

---

[348]) NZZ., Nr. 776 vom 30. 5. 39.
[349]) NZZ., Nr. 144 vom 24. 1. 39.
[350]) Siehe S. 106 unten das Kreditabkommen England-Türkei.
[351]) NZZ., Nr. 454 vom 13. 3. 39. Siehe insbesondere auch S. 138 Fussnote [334]).
[352]) BIZ., 9. Jahresbericht 1939, S. 93.

Schon im Sommer 1938 hatte auch *Rumänien* den Getreideexporteuren sog. Exportdevisen zur Verfügung gestellt; die Exporteure erhielten eine 30%ige Quote des Erlöses zum freien Verkauf[353]), wofür sie einen höheren Umrechnungskurs erzielten, als ihn die Notenbank gewährte.

Als Beispiel eines besonderen Beitrages zur Erleichterung und Förderung der Exporte im Rahmen des Clearingvertrages ist *Jugoslawien*[354]) zu nennen. Bisher hatten die Exporteure 25% ihres Devisenerlöses zum offiziellen Kurs, der 22% unter dem freien Tageskurs lag, der Nationalbank abzugeben; für 33% des Warenwertes konnten „interne Dinare" (für begünstigte Exportwaren wie Obst, Gemüse, Eier, Konserven usw.) erstanden werden, während die restlichen 42% an der Börse für Transportzwecke zu verkaufen waren[355]). Um nun den Export nach Nichtclearingländern zu fördern, wurde die Bestimmung betreffend der Abgabe der 25% an Devisen aufgehoben; damit erzielten die Exporteure einen besseren Kurs um insgesamt 5,5%, was ihnen die Finanzierung ihrer Ausfuhr nicht unwesentlich erleichterte.

Die bereits erwähnte Verzögerung in der Auszahlung der Guthaben an die Exporteure durch die Clearingstellen hat *Frankreich* zu besonderen Finanzierungserleichterungen veranlasst[356]). „L'office français de compensation" hat mit der „Banque de France" ein Abkommen zur Mobilisierung der Clearingguthaben dahingehend getroffen, dass die „Banque de France" Wechsel aus dem Clearing, welche das Visum des „office" tragen, akzeptiert oder rediskontiert. Dadurch waren die Exporteure in der Lage, über ihre Guthaben so zu verfügen, wie es ein normaler Zahlungsverkehr gestattet hätte.

Einen anderen Weg hatte seinerzeit die *Tschechoslowakei* eingeschlagen. Eine speziell beauftragte Bank mit „öffentlichem Cha-

[353]) Siehe S. 107.
[354]) Siehe NZZ., Nr. 1334 vom 22. 7. 39.
[355]) Ist die Nachfrage nach Devisen am Importmarkt grösser als das Angebot, so werden die Importeure bereit sein, eine sog. *Devisenprämie* zu bezahlen. Diese Devisenprämie hat die Aufgabe eines beweglichen Zolles, d. h. bei Stockung der Ausfuhr (Devisenknappheit) wird auch der Import abgebremst.
[356]) *Société des Nations*, a.a.O. (Clearingenquête), S. 51.

rakter", die „Provinzbank" in Prag, wurde in die Lage versetzt, den Exporteuren, deren Guthaben im Ausland in die Clearingkasse einbezahlt worden sind, so lange Kredite zu Verfügung zu stellen, bis die eigene Clearingstelle über genügende Mittel zur Auszahlung verfügte.

Obwohl festgestellt wurde, dass im *Kompensationsverkehr* die eigentliche Finanzierung ausgeschaltet ist, kann in den Fällen etwa von einer „Finanzierung" gesprochen werden. wo z. B. der Staat die Übernahme resp. Bezahlung der Kompensationsprämien zugesichert hat. Als Beispiel sei das zusätzliche Getreideabkommen *Schweiz-Litauen* erwähnt[357]), wo die schweizerische Regierung die Kompensationsprämien auf ihre Rechnung übernommen hat.

b) Die unter dem zweiten Gesichtspunkt betrachtete Möglichkeit betrifft die Exportförderung durch den Staat mit finanziellen Hilfsmitteln. Hierzu gehören vor allem *Ausfuhrprämien* und andere Exportzuschüsse, wie etwa Zoll- und Steuerrückerstattungen, Fabrikationszuschüsse, Transportvergütungen usw.

Während früher meist der Export von Agrarprodukten (Weizen. Zucker z. B.) mit Ausfuhrprämien bedacht wurde, hauptsächlich als Folge der durch die Verkehrsentwicklung verstärkte Konkurrenz besonders von Übersee, wird heute in zunehmendem Masse die Fertigwarenausfuhr durch Exportprämien unterstützt. Nicht immer handelt es sich um direkte Prämien; vielfach sind es indirekte oder versteckte Exportsubventionen, um im heutigen zugespitzten Konkurrenzkampf die Mitbewerber oder das Abnehmerland nicht zu Gegenmassnahmen zu veranlassen.

Man findet deshalb speziell die anderweitigen Exportzuschüsse ausgebaut. Ausser den bereits genannten sind daher noch Devisen- und Clearingprämien, Währungsausgleichszuschläge, Übernahme von Versicherungsprämien und zollfreie Einfuhr im Veredlungsverkehr zu nennen.

Die Aufbringung dieser den Export fördernden, finanziellen Mittel hat sich gegenüber früher ebenfalls wesentlich geändert. Es

[357]) Aus einem Bericht des Vorstandes des Handels- und Industrievereins (21.3.39).

ist nicht mehr der Staat allein oder im grossen Umfang, der die Prämien direkt aus seiner Kasse bezahlt. Die notwendigen Mittel werden im vermehrten Masse durch Umlage auf Verbrauch oder Produktion flüssig gemacht; ferner bezahlen Importeure Zuschläge (Einfuhrscheinsystem) oder Devisen- resp. Clearingprämien an die Exporteure.

Weiterhin ist auch bei der Verteilung der Ausfuhrprämien insofern eine Änderung eingetreten, als die anfallenden Erträgnisse nicht direkt an den einzelnen Exporteur geleitet werden, sondern in einen *Fonds*, aus welchem dann eine zweckentsprechende, gewollte Verteilung an die Exporteure stattfindet. Auch werden nicht starre Prämien bezahlt und nicht nur für solche, zum vornherein festgelegte Waren. In der möglichst freien Handhabung von Prämienzuteilung und Höhe der Prämien werden sowohl Ausfuhr- wie Einfuhrmenge gesteuert, alles im Sinne des Ausgleichs von Handels- bzw. Devisenbilanz.

Als Beispiele für den Fall, wo der Staat von sich aus die Ausfuhrprämien bezahlt, seien etwa folgende angeführt.

Erst kürzlich haben die USA. die langumstrittenen Baumwollexportprämien eingeführt; es sollte aber nicht nur die Ausfuhr von Rohbaumwolle, sondern auch diejenige von Baumwollgeweben gefördert werden. Es ist beabsichtigt, pro lb. Rohbaumwolle 1,50 Cents und pro lb. Gewebe 1—2,10 Cents zu bezahlen[358]). Die USA. haben diesen Weg gewählt, um einen sonst zur Erlangung einer besseren Exportposition unvermeidlichen Preiskrieg zu umgehen, da sie selbst stets ein Interesse an einem hohen Baumwollpreis an den Tag gelegt haben.

Infolge Festhaltens an einer zu hohen Parität für Auslandsforderungen hat sich auch *Jugoslawien* veranlasst gesehen, einen Prämienzuschuss zu bewilligen. Im jugoslawisch-deutschen Handelsverkehr bezahlte Jugoslawien für gewisse landwirtschaftliche Produkte (z. B. Trauben) eine Exportprämie von 25 Dinar pro 100 kg[359]). Um auch die Ausfuhr nach Nichtclearingländern zu heben, zahlte

[358]) NZZ., vom 28. 7. 39.
[359]) NZZ., Nr. 1560 vom 29. 8. 39.

das „Institut zur Förderung des Aussenhandels" ebenfalls Ausfuhrprämien[360]).

Wie bereits erwähnt[361]), war *Ungarn* als Folge des zu hohen Umrechnungskurses gleichfalls genötigt, seine Ausfuhr mit Prämien zu unterstützen, deren Höhe sich je nach der Exportsituation zu richten hatten.

Im Kampfe um die Erhaltung seines Absatzmarktes für Agrarprodukte ist *Holland* dazu übergegangen, die von England und den USA. errichteten Zollschranken mit Exportprämien zu überwinden[362]).

Als Opfer seiner Kompensationspolitik mag *Uruguay* bezeichnet werden. Dadurch nämlich, dass es im Kompensationsverkehr für seine Wolle einen höheren Preis als den auf dem freien Markt geltenden erzielt hatte, waren die Wollnotierungen über den Weltmarktpreis gestiegen, Bei einem Export ausserhalb der Kompensation musste deshalb die Regierung die Preisdifferenz bezahlen[363]), was ohne Zweifel der Entrichtung einer Ausfuhrprämie gleichzusetzen ist.

Seinerzeit hatte auch *Japan* zur weiteren Forcierung seiner Fertigwarenausfuhr zum System der Ausfuhrprämienzahlung die Zuflucht ergriffen.

Eine andere Art der finanziellen Exportförderung hat *Frankreich* gewählt. In den Fällen, wo sich die vertragliche Festsetzung der Umrechnungskurse für die Exporteure besonders ungünstig ausnimmt, gewährt es sog. Währungsausgleichszuschläge („Devisenprämien"[364]); diese kommen allerdings in ihrer Auswirkung Exportprämien gleich. Ein neuartiges Prämiensystem, das jedoch nicht für den eigenen Export, sondern für den des Handelspartners bestimmt war, hat Frankreich im Kompensationsabkommen mit *Polen* (als Ergänzung zum Handelsvertrag vom 22. 5. 1937) zu Beginn des Jahres 1939 eingeführt[365]). Die französische Fertigwaren-

[360]) NZZ., Nr. 789 vom 4. 5. 39; siehe auch S. 144.
[361]) Siehe S. 71, Fussnote [197]).
[362]) NZZ., Nr. 480 vom 17. 3. 39, ferner Frankfurter Ztg. Nr. 564 vom 4. 11. 38.
[363]) NZZ., Nr. 565 vom 30. 3. 39.
[364]) Sie auch S. 110.
[365]) Siehe NZZ., Nr. 574 vom 31. 3. 39.

ausfuhr nach Polen wurde mit einer zusätzlichen Taxe belastet, deren Ertrag als Exportsubvention der polnischen Ausfuhr nach Frankreich dienen sollte[366])[367]).

Ebenfalls keine eigentlichen Ausfuhrprämien zahlt *England*, wo lediglich die Rückzahlung von Einfuhrzöllen („Rückzölle"-drawbacks) für bestimmte Rohstoffe und Halbfabrikate (im Veredlungsverkehr) als Exportsubsidien figurieren.

Auch in Österreich wurden seinerzeit keine direkten Exportprämien angewendet. Die im Clearingverkehr eingegangenen Auslandsforderungen konnten die Exporteure einfach mit einem Aufschlag von 25% an die Importeure weiterverkaufen[368]). Ausser diesen Vergünstigungen wurden ferner die Umsatzsteuern für die Ausfuhrwaren zurückerstattet. Überdies genoss die Ausfuhr auf den österreichischen Bundesbahnen Tarifverbilligungen.

Transportvergütungen werden ebenfalls in der *Schweiz* für gewisse landwirtschaftliche Exporte gewährt[369]). Um auch die Exportindustrie konkurrenzfähig zu erhalten, wurde ihr bis zur Abwertung des Schweizerfrankens sogenannte Fabrikationszuschüsse[370]) ausgerichtet.

Schliesslich seien noch einige Länder aufgeführt, wo aus verschiedenen Quellen Fonds zur Unterstützung der Ausfuhr gebildet wurden.

Polen z. B. kannte das System der Zollrückerstattung für wieder ausgeführte Produkte; nur wurden diese Beträge in einen

[366]) Gerade in diesem Zusammenhang tritt die Frage in den Vordergrund, in welchem Umfange durch Ausfuhrprämien, Kompensationsprämien, willkürliche Umrechnungskurse in Clearingverträgen usw. die bisherige Austauschbasis zweier Länder, abgesehen von Preisänderungen, umgewandelt wird.

[367]) Ein ähnlicher Fall, wo die Ausfuhrprämien vom Ausland getragen werden, kann folgendes Beispiel zeigen: Nach einer Kritik des deutsch-schweizerischen Verrechnungsabkommens (siehe NZZ., Nr. 1318 vom 19. 7. 39) wird hervorgehoben, dass die Schweiz mit den 50 Millionen Fr. Zinsen, die der deutsche Fiskus den schweizerischen Gläubigern entziehe, Deutschland zur Überbrückung seines hohen Markkurses die Exportprämien zahle, eine Auffassung, die einer deutschen Erklärung entsprechen soll.

[368]) Nach *F. Schaum*, a.a.O., S. 32.

[369]) Zum Beispiel für die Zuchtviehausfuhr.

[370]) *F. Borck*, a. a.O., S. 15, erwähnt z. B., dass in den britischen Dominions bei der Ausfuhrförderung der jungen Industrien die Produktionsprämien besonders angewendet worden seien, neben Frachtvergütungen.

Fonds gelegt, aus welchem Ausfuhrprämien für landwirtschaftliche Erzeugnisse bestritten wurden.

In *Rumänien* zahlt der Importeur eine Devisenprämie[371]) und zwar auch nicht an den Exporteur, sondern an den staatlich verwalteten Fonds, welchem Exportprämien entnommen werden. Sei es, dass diese nicht gereicht haben, sei es, dass der Export von Schlachtvieh nach England, Frankreich und dem nahen Orient speziell gefördert werden sollte, so hat erst kürzlich der rumänische Landwirtschaftsminister einen besonderen Kredit von 20 Millionen Lei zur Ausrichtung von Exportprämien bereit gestellt[372]).

Im Gegensatz zu den bisherigen Ländern äufnete *Ungarn* seinen Exportförderungsfonds nicht aus Einnahmen, die aus dem Aussenhandel stammten. Vom inländischen Getreideverbrauch wurde eine Abgabe erhoben, aus der nachher Ausfuhrprämien bezahlt wurden.

Auf ähnliche Weise legt *Deutschland* die Mittel, die aus einer Belastung der Produktionsumsätze herrühren, in einen Fonds für Ausfuhrprämien.

Im allgemeinen werden nähere Angaben über finanzielle Exportsubsidien, wie Höhe der Prämie usw., nicht veröffentlicht, besonders nicht in den Fällen, wo die Konkurrenz sehr gross ist und vorzugsweise auch Fertigwaren betrifft. Gerade im letztgenannten Falle werden Exportprämien oft in den verstecktesten Formen gewährt, so dass sie nicht leicht festzustellen sind[373]).

Auf eine, besonders in der letzten Zeit akut werdende Gefahr, die dem Prämiensystem innewohnt, soll hier noch aufmerksam gemacht werden. Bei der herrschenden Tendenz, den Export um jeden Preis zu forcieren, läuft eine hemmungslose Exportprämienpolitik zweifellos auf eine Verschleuderung von Volksvermögen hinaus. Der Exporteur, der weiss, dass ihm in jedem Falle die Differenz zwischen den Herstellungskosten und dem im Ausland erzielten

---

[371]) *F. Schaum*, a.a.O., S. 33/51 nennt 44%!

[372]) Basler Nachrichten, Nr. 189 vom 13. 7. 39.

[373]) Durch Vergleichsrechnungen kann bei Konkurrenzangeboten die wahrscheinliche, staatliche Ausfuhrprämie ermittelt werden. Mündlicher Auskunft aus Fachkreisen gemäss wird z. B. angenommen, dass Deutschland eine sechzigprozentige Exportsubvention gewährt.

Preis in Form einer Prämie zufliesst, wird versuchen, den Export auch dann zu erhöhen, wenn es für ihn sonst ein Verlustgeschäft darstellen würde.

c) Die dritte Art der Staatshilfe bei der Exportfinanzierung ist die *Exportkreditversicherung*[374]) in ihren verschiedenen Formen; sie ist die am wenigsten in den Aussenhandel eingreifende staatliche Massnahme und mehr oder weniger gut geeignet, sich durch Rücksichtnahme auf die betreffenden Verhältnisse harmonisch in den äusseren Wirtschaftsverkehr einzuordnen. Die Bedeutung einer Exportkreditversicherung darf aber nicht unterschätzt werden, denn sie bildet in manchen Fällen eine wesentliche Voraussetzung einer erfolgreichen Aussenhandelsfinanzierung.

1. Die Gründe, die zur Einführung von Exportkreditversicherungen gedrängt haben, sind einmal das gestiegene Missverhältnis zwischen Kapitalkraft resp. Kreditmöglichkeit und Geschäftsvolumen. Diese Kreditanspannung hatte einerseits die Moratorien bedingt und anderseits zu langfristigen Zahlungsterminen geführt. Den in der Folge veränderten Verhältnissen auf dem Geld- und Kapitalmarkt, einer allseitig grossen Liquidität stand jedoch ein erhöhtes Exportrisiko gegenüber. Dieses Risiko in Form der staatlichen Zwangsmassnahmen und der Währungsgefährdung konnte demnach entweder in den politischen oder in den wirtschaftlichen Verhältnissen des Abnehmerlandes liegen. Das Exportkreditrisiko im speziellen war von der Gegenleistung des Kunden abhängig; die Nichtbezahlung der gelieferten Ware und der daraus für den Exporteur entstehende Vermögensverlust konnte aus der Zahlungsverweigerung oder der Zahlungsunfähigkeit (wirtschaftlicher, politischer oder

[374]) Da im folgenden nicht in jedem Einzelfalle auf die benützte Literatur verwiesen werden kann, sei sie hier insgesamt angeführt: *G. Goldschmidt*, Die Exportkreditversicherung, Diss. Berlin 1928; *D. Roeschli*, Die staatliche Exportkreditversicherung, ein Mittel der Exportförderung, Diss. Zürich 1930; *O. Spensberger*, Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung, Diss. Frankfurt 1934; *C. Simon*, Die Ausfuhrkreditversicherung, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 13—15, 1935, Sonderdruck; *H. Habicht*, Ausfuhrförderung durch Ausfuhrkreditversicherung, in: Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer, Hamburg, Jahrg. Nr. 9 (29. 2. 36), Sonderdruck; *H. Karrer*, Sekretär der internationalen Kreditversicherungsvereinigung, Kreditversicherung, Sonderdruck 1939.

katastrophaler Art) des ausländischen Schuldners resultieren. Sämtliche Faktoren haben auf jeden Fall ein weiteres Missverhältnis, jenes zwischen Kreditbegehren und sicheren Anlagemöglichkeiten[375]) geschaffen, das zu überbrücken die gewöhnlichen Mittel nicht ausreichten.

Im übrigen war Kredit ja noch immer das Vertrauen in das Leistenwollen und Leistenkönnen des Kreditnehmers. Dort wo beides nicht mehr vorhanden zu sein drohte, da half auch alles Streben nach dem Ziel (Vergrösserung resp. Erhaltung des Exportvolumens zur Verbesserung der Handelsbilanz und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit) nicht mehr. Es musste eine Lösung angestrebt werden, die es gestattete, das Exportrisiko in irgend einer Form für den Einzelnen tragbar zu gestalten.

Wohl bestand eine *private Kreditversicherung*[376]), die recht beschränkten Schutz gewährte und nur das gewöhnliche *Kundenrisiko* deckte; sie war infolge der zu hohen Kosten und des Fehlens statistischer Berechnungsgrundlagen nicht in der Lage, das *Katastrophenrisiko* (das politische wie das eigentlich katastrophale) zu übernehmen. Besondere Exportkreditversicherungen bestanden meist in Form der Delcredereversicherung[377]). Das *Währungsrisiko* (Verschlechterung der Kaufpreiswährung zwischen dem Zeitpunkt der vertraglichen Festlegung und der Bezahlung resp. der Einzahlung in das Clearing) und das *Transferrisiko* (Kursverschlechterung für die Zeit der Einzahlung bei der ausländischen bis zur Auszahlung bei der inländischen Clearingstelle) sowie Moratorien[378]), Abwertungen und Kompensationsprämien waren nicht inbegriffen.

Die Abneigung der Banken und Exportfirmen, in bestimmten Richtungen und Währungen Kredite zu gewähren, hat dann dazu

---

[375]) Zum Beispiel infolge Verlustes früherer Absatzmärkte mussten neue, kapitalschwächere Gebiete aufgesucht werden.

[376]) Es bestehen spezielle private Kreditversicherungsinstitute in England, Deutschland, Frankreich, Belgien, Holland, Italien, Schweden; eine Ausnahme macht die Schweiz, wo die Eidg. Versicherungs A.G. hauptsächlich noch andere Zweige betreibt.

[377]) *H. Karrer*, a.a.O., S. 16.

[378]) Wobei das Moratoriumsrisiko auch auf den Fall zu gelten hat, wo ein Verrechnungsabkommen nicht funktioniert; siehe auch *C. Simon*, a.a.O., S. 4.

geführt, dass der Staat die private Versicherung wirksam unterstützen musste[379]). Damit war der eigentliche Beginn einer systematischen staatlichen Exportförderungspolitik, eine typische Erscheinung der Nachkriegszeit, gegeben[380]).

2. Die Formen der staatlichen Intervention lassen in der Hauptsache zwei Ländergruppen unterscheiden. Es handelt sich erstens um diejenigen Länder, die eine rein *staatliche Regelung* kennen, wie etwa England, Frankreich, Schweden, Dänemark, die Schweiz[381]). Die staatliche Hilfe für den Export ist dort eher eine einseitige, öffentlich rechtliche Verfügung in der Form einer Exportkreditgarantie.

Andere Länder, so etwa Deutschland, Belgien, Holland und Italien, kennen zweitens die *gemischte Regelung*[382]). Wir finden hier die eigentliche Exportkreditversicherung auf Grund eines zweiseitigen privatrechtlichen Vertrages. Die Mitwirkung des Staates beschränkt sich in diesen Ländern meist auf die *Rückversicherung* sowie auf die Übernahme des politischen Risikos. Hier können sich allerdings individuelle Unterschiede zeigen. Die deutsche Exportkreditversicherung z. B. übernimmt nur das Transferrisiko, während für das Währungsrisiko die schon genannten Kurssicherungsmethoden[383]) entwickelt worden sind. In Holland, das ebenfalls das gemischte System kennt, übernimmt die private Versicherung das kommerzielle Risiko nur zum Teil; ein gewisser Anteil geht zu Lasten des Staates, der überdies das politische Risiko ganz trägt. Eine ähnliche Lösung kennt Belgien, wo die private Versicherung das Delcredere versichert und der Staat das Transferrisiko deckt.

Betreffend die Übernahme des Risikos durch die Exportkreditversicherung hat *Simon*[384]) z. B. für Deutschland Bedingungen auf-

[379]) BIZ., 9. Jahresbericht 1939, S. 94.
[380]) *Gerhard Hermann*, Die staatliche Exportförderungspolitik, in: Festschrift für *Kurt Wiedenfeld* zum 60. Geburtstag. Öffentliche Hand und Wirtschaftsgestaltung, Gloeckner, Leipzig 1931, S. 173 f.
[381]) Die Schweiz wird im nächsten Kapitel gesondert behandelt.
[382]) Beiden Arten gemeinsam ist etwa die Bereitstellung von grösseren staatlichen Garantiesummen.
[383]) Siehe S. 103 f.
[384]) *C. Simon*, a.a.O., S. 1.

gestellt, unter welchen sie nicht in Kraft treten soll, nämlich wenn 1. der Kunde nicht solvent ist, 2. politische Risiken zum voraus gegeben sind, 3. Warenforderungen von den branche- und handelsüblichen abweichen, 4. nur eine reine Bankenfunktion (Finanzierung!) bezweckt ist und 5. die Exporterfahrung einer Firma gleich Null ist.

Aber auch in denjenigen Ländern, die eine rein staatliche Regelung haben, ist diese nicht einheitlich. Da z. B. Frankreich anfänglich nur Kontrakte in französischen Franken kannte (für Lieferungen an fremde Staaten, Eisenbahnen, Schiffahrtslinien usw.), wurde das Währungsrisiko nur ausnahmsweise mitgarantiert; erst ab 1936 wurden auch die Lieferungen an private Kunden und mit dem ganzen politischen Risiko eingeschlossen. Englands Exportkreditgarantie kennt noch heute nur das Transferrisiko, da nur Ausfuhrlieferungen in Sterlingkontrakten angenommen werden.

Die Rolle des *Staates* als *Rückversicherer* ist so ziemlich überall dieselbe; eine Ausnahme macht Deutschland insofern, als dort noch private Rückversicherungsgesellschaften[385]) hinzukommen, das Reich aber nur dem Erstversicherer[386]) mit seiner Staatsgarantie haftet.

Der Versicherungschutz resp. der Umfang der *Deckungsquote* der Staatsgarantie ist recht unterschiedlich. Während die prozentuale Deckung des eingetretenen Schadens in Deutschland etwa 60 resp. $66^2/_3$% beträgt, macht sie in anderen Ländern 70—75, 80 und sogar 85% (Dänemark) aus. Ein wesentlicher Unterschied in der Exportgarantie besteht z. B. in Schweden[387]), indem dort nicht der Bruchteil eines allfälligen Schadens garantiert wird, sondern nur der Eingang eines gewissen Teils der Exportforderung[388]) (normalerweise 60—75% für industrielle Produkte, für landwirtschaftliche Produkte und Fische sogar 100%!). Belgien und Dänemark behan-

[385]) Das Reich haftet aber nur so lange, als die bereitgestellten Fonds, vermehrt um die Prämienanteile, nicht aufgebraucht sind; für weitere Schäden haften die privaten Rückversicherungsgesellschaften.
[386]) Seit dem Aufhören der „Favag" nur noch die „Hermes".
[387]) Ebenso in Frankreich, Italien.
[388]) Es liegt hier der Fall der sog. Voraushaftung vor.

deln auch nicht alle Exporte gleich; die dänischen Waren, die für ein ausländisches Konsignationslager bestimmt sind, werden nur mit 50% (anstatt normal 85%) für einen eventuell eintretenden Schaden garantiert; anderseits deckt in Belgien die Exportkreditversicherung bei Lieferungen für andere Staaten, ausländische Verwaltungen und öffentlich-rechtliche Körperschaften den Schaden nur mit maximal 75%, während in anderen Fällen bei Abschluss einer Kreditversicherung bis 90% des Versicherungsbetrages gedeckt sind.

Für den Exporteur besonders wichtig ist der anteilsmässige Betrag der Selbsthaftung am Risiko und die Möglichkeit der anderweitigen Versicherung. Hier hat z. B. Holland bestimmt, dass 33⅓% des Risikos nicht weiter versichert werden dürfen; in Belgien und in Frankreich hat der Exporteur auf alle Fälle 20% selbst zu tragen. In Italien dagegen, wo die Staatsgarantie 65% der Exportsumme deckt, steht es dem Exporteur oder seiner Bank frei, die restlichen 35% anderswo zu versichern.

Die Exportgüter, für welche die Exportkreditversicherungen Gültigkeit besitzen, sind genau umschrieben und umfassen selbstverständlich alle einheimischen Waren; für solche Exportwaren (etwa Industrieprodukte), die auch ausländische Erzeugnisse darstellen, werden deren prozentuale Anteile begrenzt (z. B. England auf 35%). Holland hat übrigens bestimmt, dass ausdrückliche Bauaufträge im Ausland unter die Exportkreditversicherung fallen.

Nicht nur in denjenigen Staaten, die eine regelrechte Versicherung kennen, sondern auch in den anderen, die lediglich eine Staatsgarantie besitzen, werden von den Exporteuren *Prämien* erhoben[389]).

Die Höhe der Prämie[390]) ist insbesondere abhängig von den Risiken, die übernommen werden (z. B. entweder das gesamte politische Risiko, oder nur das Transferrisiko ev. zusätzlich das kommerzielle Risiko usw.). Ins Gewicht bei der Bemessung der Prämien-

[389]) Eine einzige Ausnahme macht die Schweiz, die bei der Exportrisikogarantie keine Prämien erhebt.

[390]) Deutschland z. B. kennt die „Normalprämie" für die verschiedenen Kategorien, während England, auch Frankreich, sie individuell festsetzt.

sätze fallen ebenfalls die Sicherheitsleistungen, die der Exporteur erbringen muss; diese sind im Falle Belgiens besonders streng, so dass die Prämien sehr niedrig sein können[391]). Die Prämiensätze werden weiterhin abgestuft je nach der Art der Versicherung, die abgeschlossen wurde. Deutschland z. B. unterscheidet folgende Versicherungsformen[392]): a) Einzelkundenversicherung; b) Rahmenabkommen für Einzelversicherungen, wobei der Exporteur die Gegenauswahl trifft und beispielsweise alle Beträge über 1000 RM. zur Einzelversicherung anmeldet; c) Einzelrevolvingkreditversicherung; es handelt sich um eine Dauerversicherung, wo im Falle der Erreichung der Kreditlimite, diese ohne weiteres als erneuert gilt, wenn die ausstehenden Beträge bezahlt worden sind; d) Ausfuhrmantelversicherung, bei welcher die Methode der Einzelversicherung für eine Vielzahl von Kunden mit entsprechenden Kreditlimiten angemeldet gelten, und schliesslich e) die Ausfuhrpauschalversicherung, wo es nicht nötig ist, die Kunden namentlich anzugeben. Es ist dabei selbstverständlich, dass dort, wo der Exporteur alle seine Auslandsgeschäfte versichert, infolge der besseren Risikoverteilung die Prämie wesentlich niedriger bemessen sein wird, als in dem Fall, wo er nur sozusagen die schlechten Risiken anmeldet. Ähnliche Gesichtspunkte wie in Deutschland sind auch in anderen Ländern bei den verschiedenen Policen massgebend, sofern nicht bei rein staatlichen Exportkreditgarantien nur ein Antragsformular ausgefüllt zu werden braucht. Ein interessanter Fall der Prämienverbilligung ist in England derjenige, wo ein Exporteur den „ersten Verlust" auf Grund seiner bisherigen Erfahrung festsetzt und selbst trägt, so dass die staatliche Exportkreditgarantie (75%) sich nur auf die Dubiosen bezieht[393]).

Bezüglich der Höchstgrenzen der Garantieleistungen für ein einzelnes Abnehmerland sind teilweise zum vornherein Maximalbeträge oder gewisse prozentuale Verhältnisse der ausgesetzten staatlichen Garantiesummen festgesetzt; auch hier hat der Gesichts-

[391]) $^1/_9$—1% p. a., bei Erneuerung nur um $1^0/_{00}$ erhöht.
[392]) Siehe bei *C. Simon*, a.a.O., S. 2/3.
[393]) NZZ., Nr. 1030 vom 8. 6. 39.

punkt im Vordergrund gestanden, eine Risikohäufung zu vermeiden.

Die *Laufzeiten*, während welcher die Exportkreditversicherung wirkt, sind verschieden lang und beginnen mit dem Zeitpunkt des Warenversandes. Sie betragen z. B. in Grossbritannien maximal 90 Tage, in Deutschland 4 und 4½ Monate (je nach dem zu Grunde liegenden Plan) und in Belgien und Dänemark gar 1 Jahr. Für Verlängerungen werden meist Extraprämien erhoben. Die gesamtmögliche Versicherungsdauer richtet sich in Deutschland nach der Zahlungsfrist, in anderen Ländern erstreckt sie sich auf eine zum vornherein festgelegte Maximalzeit[394]); ist dann das einzelne Exportgeschäft noch nicht durch Bezahlung erledigt worden, so hört die Haftung der Garantie auf.

Eine besonders wichtige Angelegenheit stellt die *Schadensregelung* dar. In den meisten Fällen wird es nämlich einige Zeit dauern, bis der Nachweis der Uneinbringlichkeit von Forderungen erbracht ist. Es ist deshalb in manchen Staaten üblich, dass die Versicherung eine *Vorentschädigung* entrichtet und erst nach Ablauf einer gewissen Frist die endgültige Abrechnung vornimmt. Diese Vorentschädigung richtet sich nach der Höhe des voraussichtlich zu erwartenden Schadens. Deutschland verlangt vom Exporteur einen genauen Nachweis, dass er alles getan hat, die Forderung erhältlich zu machen oder sicherzustellen; anderseits begnügt sich etwa England mit der Protesterhebung, um die Leistungspflicht der Garantie zu stipulieren[395]).

3. Die Frage der Arbeitsweise der Exportkreditversicherung sei an den beiden bedeutendsten Beispielen England und Deutschland, als Vertreter des rein staatlichen resp. des gemischten Systems etwas näher untersucht.

In der Einleitung zu seiner Arbeit hat *Sprensberger*[396]) die Behauptung aufgestellt, die Exportkreditversicherung werde allgemein gepflegt, obwohl unumstösslich festliege, dass sie bisher in keinem

[394]) In England beträgt die Maximalzeit der Garantie 5 Jahre; sie läuft in Frankreich innert 6 Jahren für Lieferungen an andere Staaten usw. ab und nach 18 Monaten für Exporte an private Kundschaft im Ausland.
[395]) *Roeschli*, a.a.O., S. 94.
[396]) a.a.O., S. 1.

Lande ihrem gewollten Zweck, der Förderung des Exportes, in nenneswertem Masse gerecht geworden ist.

Es lässt sich in der Tat feststellen, dass die *Inanspruchnahme der Exportkreditgarantien* eine verhältnismässig schwache ist. Wenn sie in England mit den angemeldeten Exportaufträgen im Jahre 1922 bloss 0,4% des britischen Gesamtexportes ausmachte, so ist dies eine Summe, die ohne Bedeutung ist. Der damalige Grund dafür lag in der Möglichkeit der Regressnahme auf den Exporteur; ohne Regress hätte er aber von vornherein 57½% des Fakturalbetrages als Eigenrisiko übernehmen müssen, ein Betrag, der die Exportkreditgarantie für den Exporteur nicht mehr interessant erscheinen liess. Erst mit der Abschaffung dieser Bestimmung (neues „scheme" im Jahre 1926) und der bedingungslosen Übernahme von 75% der Exportforderung besserte sich die Situation. Im ersten Jahre nach der neuen Regelung stiegen die Garantien etwa aufs Doppelte im Vergleich zum Vorjahre.

Mit der Revision des Jahres 1928 wurden weitere Erleichterungen eingeführt, insbesondere die Sicherstellung der Einlösung von 75% der Wechselforderung bei der finanzierenden Bank am Tage des Verfalles, wodurch sich die Finanzierungsmöglichkeit für den Exporteur wesentlich erweitert hat.

Die Entwicklung der englischen Exportkreditgarantie zeigen folgende Zahlen:

Zeitinterwall	*versicherte Exportsumme*	*Garantiesumme*
A. first guarantee scheme		
1. 6. 1921—30. 6. 1926	6,3 Mill. £	
B. second guarantee scheme:		
1. 7. 1926—31. 3. 1930	12,7 Mill. £	8 Mill. £
1. 4. 1930—31. 3. 1936	65,5 Mill. £	29,9 Mill. £
1. 4. 1936/1937	35,2 Mill. £ [397])	—
1. 4. 1937/1938	42,9 Mill. £	

[397]) Entnommen aus: Überall Ausbau der Exportkreditgarantie, im Bankarchiv, Nr. 9 (1. 5. 39), S. 245.

Die Steigerung der versicherten Summen nach 1928 ist hauptsächlich auf die Einführung der Police B zurückzuführen (Garantie gegenüber der Exportfinanzierungsbank), und die Zunahme nach 1934 darauf, dass von da an Transfer- und Konversionsrisiko im Exporthandel ebenfalls miteingeschlossen waren.

Inwieweit die versicherten Exporte wirklich zusätzliche Exporte sind, lässt sich schwer feststellen, da nicht einmal beim einzelnen Geschäft genau gesagt werden kann, ob es ohne die Exportkreditversicherung auch zustande gekommen wäre. Die bisher erlittenen Verluste der englischen Garantie sind derart gewesen, dass sie durch die Prämieneinnahmen gedeckt werden konnten.

Auch in Deutschland haben sich die hochgespannten Erwartungen in die Exportkreditversicherung nicht erfüllt[398]), indem hier die versicherten Summen nur Bruchteile von Prozenten des Gesamtexportes ausmachten. Der Plan B (Hamburger Plan: nicht die Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Importeurs bildet das aleatorische Moment, sondern die des deutschen Exporteurs) konnte sogar als ein glatter Misserfolg bezeichnet werden[399]). Die eingetretenen Schäden haben sich auch in Deutschland in engen Grenzen gehalten, so dass sie durch die Prämieneinnahmen vollauf gedeckt werden konnten.

Auch in anderen Ländern machten die Schadensfälle nur wenige Promille der garantierten Summen aus[400]).

5. Die Befürchtungen, die anfänglich gegen die Einführung von Exportkreditversicherungen geäussert wurden, haben sich allgemein nicht erfüllt. Die allerorts zahlreichen Ablehnungen von Garantiegesuchen mögen bewiesen haben, dass man keine „faulen Exporte" zu züchten gewillt war. Aus diesem Grunde haben sich auch die Verluste in recht bescheidenem Rahmen halten können.

Die Ängstlichkeit, die schlechten Risiken von der Exportkreditversicherung fern zu halten, hat in Belgien dazu geführt, vom Ex-

[398]) *Roeschli*, a.a.O., S. 158.
[399]) *Roeschli*, a.a.O., S. 158.
[400]) In Belgien z. B. von 1922 bis Ende 1937 Verluste = 0,02‰ (!) der garantierten Summe; in Holland bisher ca. ¼%; Schweden hat bisher sogar einen Überschuss erzielt.

porteur allzu viel Sicherheitsgarantien zu verlangen; es ist daher kein Wunder, wenn in diesem Falle die Verluste ein Minimum waren, aber auch die Beteiligung sehr zu wünschen übrig liess. Auf diese Weise konnte wohl eine Exportkreditversicherung aufgezogen werden, aber ob sie den gesetzten Zweck, der Förderung des Exports zu dienen, erfüllt hat, ist mehr als zweifelhaft. Aus den gleichen Erwägungen heraus, dem deutschen Exporteur zu helfen, sein Risiko zu vermindern, hatte auch der Hamburger Plan seine Aufgabe nicht erfüllt; es kann hier direkt als Fehler bezeichnet werden, die Kreditwürdigkeit des Exporteurs in den Vordergrund gestellt zu haben. Ebenso ist die Lösung der schwedischen Staatsgarantie anzufechten, die nicht einen Teil des Verlustes, sondern eine bestimmte Summe der Forderung garantiert; diese Lösung stellt für den Exporteur keine grosse Hilfe dar, es sei denn, die Verluste beim Industrieexport betragen z. B. über 40%!

Da die Prämien für den Exporteur ein Kostenfaktor sind, sollte danach gestrebt werden, sie so niedrig wie möglich zu halten. Die Auffassung, Exportgeschäfte, die sehr hohe Prämien bedingen, eher fallen zu lassen, dürfte richtig sein; die Möglichkeit einer anderweitigen Unterstützung soll dabei nicht verneint werden. In erster Linie ist, nach der Forderung von *Karrer*[401]), wichtig, dass eine Kreditversicherung billiger zu stehen kommt, als Kapital selbst unter erschwerten Umständen. Keine Anstrengungen sollten daher gescheut werden, eine Mehrbenützung solcher Exportkreditversicherungen zu bewirken, da damit gleichzeitig eine Prämienverbilligung durch Risikoverminderung erzielt werden kann. Entgegenkommende Behandlung im Schadensfall, genügende Vorentschädigung, prozentuale Deckung des eintretenden Verlustes und nicht der Forderung, genügend hohe Deckungsquote, tragbare Selbsthaftung usw. sind Bedingungen, die erfüllt werden sollten, damit die Exportkreditgarantie zum Exportförderungsmittel „par excellence" werde, was es bis heute noch nicht ist. Ob dabei der rein staatlichen oder der gemischten Organisation der Vorzug gegeben werden soll, kann hier

[401]) a.a.O., S. 6.

nicht entschieden werden. Wichtig ist für beide Formen, dass sie rasch und mit genügender Zuverlässigkeit im Dienste des Exporteurs arbeitet. Die Frage eines gewissen Obligatoriums wäre noch zu stellen, besonders im Hinblick auf die Risikoverteilung und Verbilligung der Exportkreditversicherung.

5. „Eine Verbesserung der Exporttechnik allein genügt aber nicht zur Exportausdehnung, wenn sie nicht von einer entschlossenen, weitsichtigen Kreditpolitik begleitet ist"[402]. Eine solche Kreditpolitik ist aber nur soweit möglich, als die Risiken den vermehrten Nutzen zusätzlicher Kredite nicht übersteigen. Durch entsprechende Gestaltung der Exportkreditversicherung soll sich daher der gewährte Kreditschutz auch zu einem beachtlichen *Mittel der Exportfinanzierung* entwickeln[403].

Verschiedene Exportkreditgarantien haben deshalb als Zweck der Massnahmen, neben der Arbeitsbeschaffung, die Möglichkeit der Finanzierungserleichterung ausdrücklich erwähnt[404]. Damit ist aber nicht gesagt, dass der Staat in jedem Falle selbst Finanzierungsmassnahmen ergreift. Oft genügt es für eine Bank zu wissen, dass der kreditsuchende Exporteur für seine Ausfuhr eine staatliche Garantie erhalten hat, um das damit verbundene Risiko für die Bank als tragbar erscheinen zu lassen, womit ausserdem einer der Haupteinwände der Banken gegen langfristige Kredite dahingefallen sein dürfte[405]. In England z. B. hat es zur Finanzierungserleichterung genügt, dass mit Einführung des „second scheme"[406] die akzeptierende Bank 75% des Wechselbetrages gedeckt wusste[407], indem das „Guarantee Department" überdies auf Einreden der Bank gegenüber ausdrücklich verzichtet hatte. England ist aber auch weiter

[402]) *H. Rulmonde*, directeur de la Compagnie Belge d'Assurance-Credit, Exportkreditversicherung, in: Associations patronales suisse, Nr. 37, 1937 S. 196*.
[403]) *C. Simon*, a.a.O., S. 1.
[404]) Zum Beispiel *Deutschland*, Plan A; Plan B hat diesen Gedanken sogar als Leitmotiv; ferner Schweiz, Botschaft des Bundesrates, Nr. 3829 vom 8. 2. 39.
[405]) *H. Rulmonde*, a.a.O., S. 196*.
[406]) Siehe S. 123.
[407]) Unter der alten Regelung übernahm das „Export Credit Department" (1921) Wechselbürgschaften bis 12 Monate Laufzeit und bis 85% des Fakturabetrages, mit Regressrecht sogar bis 100%.

gegangen und hat aus seiner Garantiesumme Mittel zur Diskontierung von Exporttratten zur Verfügung gestellt[408]). Eine bedeutende Erleichterung geniesst der englische Exporteur ebenfalls dadurch, dass in der sog. Pauschalpolice offene Buchforderungen mitversichert sind[409]); des weiteren ist er im Interesse der Exportfinanzierung durch die normale Police ermächtigt, bis zu einer gewissen Grenze Kredite an seine Kunden ohne spezielle Genehmigung des Aufsichtskomitees einzuräumen, so dass dringende Aufträge ohne Verzögerung abgewickelt werden können[410]).

Ebenfalls besondere Finanzierungserleichterungen kenntDeutschland, wo der Versicherer („Hermes") der finanzierenden Bank ein „Deckungsschreiben" zustellt und diese damit über den Umfang des durch die Exportkreditversicherung gesicherten Betrages orientiert. In Frankreich wird bei der Garantie für Lieferungen an private Auslandskundschaft eine Erklärung beigelegt, derart, dass entweder die finanzierende Bank die Forderung des Exporteurs diskontiert oder die Kreditversicherungsgesellschaft das Insolvenzrisiko versichert.

4. KAPITEL

Exportfinanzierung — Situation in der Schweiz

A. Allgemeines

In der ausgesprochenen Exportsituation[411]), in welcher sich die Schweiz bekanntlich befindet, gewinnt das Problem der Exportförderung eine dominierende Stellung. Das Wohl und Wehe des

[408]) *Spensberger*, a.a.O., S. 24.
[409]) *Roeschli*, a.a.O., S. 57.
[410]) NZZ., Nr. 1030, 5. 6. 39.
[411]) Die Schweiz steht hinsichtlich des Aussenhandels pro Kopf der Bevölkerung mit ca. 740 Fr. (1938) an fünfter Stelle unter den Aussenhandel treibenden Ländern der Welt.

Landes hängt in hohem Grade von der Entwicklung des Aussenhandels ab; allein die Ernährung eines Grossteils der Bevölkerung ist auf die Einfuhr von Nahrungsmitteln angewiesen; deren Bezahlung ist aber nur möglich, wenn neben den anderen Einnahmeposten der schweizerischen Zahlungsbilanz (Fremdenverkehr, Dienstleistungen, Kapitalerträgnisse usw.) der Export die benötigten Mittel zur Verfügung stellen kann.

Die Schweiz mit ihrem Mangel an Rohstoffen ist insofern noch in einer besonders ungünstigen Lage, als weitaus der grösste Anteil der *Ausfuhr Fabrikate* betrifft (1938 = 87,6%), von welchen einige der Hauptexportprodukte entweder Luxusgüter (Uhren, Stickereien) oder solche Konsumgüter sind, die auf dem Weltmarkt einer grossen Konkurrenz begegnen, der Mode unterworfen sind oder unter die Kategorie der von vielen Staaten mit Einfuhrhemmnissen belegten Waren fallen.

Neben andern exportfördernden Gesichtspunkten hat in der Schweiz namentlich die Seite der Finanzierung von jeher grosse Beachtung gefunden. Zwei Fragen sind es, denen dauernd eine besondere Aufmerksamkeit bis in die obersten Behörden geschenkt worden ist. Es sind dies der *Kapitalexport*[412]) in seiner den schweizerischen Export finanzierenden Form und das Problem einer *Exportbank* hauptsächlich für langfristige Finanzierung.

a) Für die Schweiz ist die Frage interessant, wieweit mit der *Kapitalausfuhr* eine Warenausfuhr verbunden ist. Da die schweizerische Handelsbilanz ein stetes Passivum aufweist, müssen in der Hauptsache die Erträgnisse der ausländischen Kapitalanlagen die Zahlungsbilanz ausgleichen. Es bleibt einer besonderen Untersuchung vorbehalten[413]), abzuklären, inwieweit der schweizerische

[412]) Zahlreich ist auch die Literatur darüber: Landmann, Stauffacher, Rzesnitzek, Tacke, Werhahn, Friedrich, Marbach, Meier Wilh., Bank Guyerzeller, Schweiz. Bankverein, Volksbank, Walder-Heene, div. Zeitungsartikel.

[413]) Es kann gleichzeitig das Erscheinen des zweiten Bandes von *E. Kellenberger*, Kapitalexport und Zahlungsbilanz, a.a.O., abgewartet werden. Kellenberger hat im bisher erschienenen 1. Bd. sich auch mit den oben angeschnittenen Problemen befasst. Seine Materialausbeute ist insofern einzigartig, als ihm für andere unzugängliche Quellen zur Verfügung gestanden haben.

Kapitalexport diese seine Aufgabe erfüllt hat. Die Bedeutung des Kapitalreichtums resp. des Kapitalexportes für die schweizerische Zahlungsbilanz hat *Somary*[414]) zum Ausspruch verleitet, der Kapitalexport beginne für die Schweiz eine grössere Wichtigkeit zu erlangen als der Warenverkehr. Neben dem Verlangen, den Kapitalexport in jedem Falle in den Dienst unserer Ausfuhr zu stellen, wird auch die Forderung nach einer staatlichen Kontrolle des Kapitalexportes erhoben. Solche Fragen, die noch vor Jahren vollständig im Fluss waren, sind infolge der immer mehr um sich greifenden Devisenbewirtschaftung mit den beschränkten Transfermöglichkeiten etwas in den Hintergrund getreten[415]).

b) Auch die Frage einer schweizerischen *Exportbank* hat schon vor dem Weltkrieg die interessierten Kreise stark bewegt; sie sind mit ihren Anträgen bis an den Bundesrat gelangt. Einmal sind gewisse Klagen von Industrien, speziell Produktionsmittelindustrien, laut geworden, die Banken würden ihrem Bedarf nach langfristigen Finanzierungskrediten nicht in genügendem Umfange nachkommen.

Selbstverständlich, dass sich die Banken gegen diesen Vorwurf immer verteidigt haben[416]). Es mag stimmen, dass gerade die wenigen ganz grossen Unternehmungen der schweizerischen Maschinenindustrie mit ihren guten Bankverbindungen und ihrer unzweifelhaften Kreditfähigkeit keinen Mangel an finanziellen Mitteln gelitten haben[417]); sie sind daher auch weniger an der Schaffung einer speziellen Exportbank interessiert gewesen.

Im Zusammenhang mit den Exportbanken stand nämlich die Idee im Vordergrund, durch Erleichterung in der Finanzierung all-

[414]) a.a.O., S. 100.

[415]) Es fragt sich daher, ob die Schweiz sozusagen als anonymer Kapitalgeber noch die gleiche Rolle spielen kann. Für die Schweiz wird ja sonst in Abrede gestellt, dass dem Kapitalexport der Warenstrom gefolgt sei, wie etwa in England. Wäre es daher nicht an der Zeit, wie es heute England als Vorbild tut (siehe Finanzierungskredite) den Kapitalexport staatlich zu lenken? Wenn der Warenexport nicht mehr dem Kapitalexport folgt, höchstens noch für Industrialisierung in Frage kommt und dann nur gegen Warenabnahme, warum soll die Schweiz zusehen?

[416]) Bereits an der 1. Tagung des schweiz. Bankiervereins im Jahre 1913 stand dieses Problem zur Diskussion, an welcher auch J. Landmann das Wort ergriff.

[417]) Siehe auch S. 27, Fussnote [38]).

gemein den Export zu heben; insbesondere wurden auch Projekte ins Auge gefasst, Exportbanken oder deren Filialen im Ausland zu gründen, um an Ort und Stelle eine bankmässige Hilfe zur Verfügung zu haben. Stichhaltige Gründe lassen sich nun sowohl für wie auch gegen diese Projekte anführen. Hervorzuheben ist die dringende Notwendigkeit der Erleichterung in der Exportfinanzierung und es ist gewiss, dass in manchen bisher schwach belieferten Absatzgebieten eine Förderung auf diesem Wege erreicht werden kann, insbesondere auch dann, wenn die betreffenden Länder selbst ein vermehrtes Interesse an Schweizerware zeigen. Besonders wird auf solche in der Entwicklung befindliche Länder hingewiesen (Mandschukuo, Palästina, Syrien, Irak usw.), wo mit einem Entgegenkommen in der Exportfinanzierung geholfen werden kann. Andererseits werden die Schwierigkeiten solcher Exportfinanzierungsinstitute hervorgehoben, wo sie infolge der Konkurrenz anderer Länder wahrscheinlich kein genügendes Betätigungsfeld finden werden. Ferner würde mit dem Aufbrauchen der eigenen Mittel eine Illiquidität eintreten, die diesen Exportbanken die Möglichkeiten nehmen würde, ihre Funktionen weiterhin auszuüben[418]). Da überdies die gutfundierten Exportunternehmungen keinen Mangel an Exportkrediten leiden, würden sich nur die schlechten „Exportrisiken" an die Exportbank wenden und deren Existenz gefährden.

Von Seiten der Grossbanken wird im Falle ihrer Mitbeteiligung an der geplanten Exportbank verlangt werden, dass der Bund gewisse Garantien übernehme und die Schweizerische Nationalbank ihre Hilfe verspreche für den Fall, dass die Liquidität der Bank gefährdet ist.

Die neuesten Besprechungen in den interessierten Kreisen gehen dahin, ein zentrales Garantieinstitut zu schaffen, das neben der Erleichterung der bankmässigen Finanzierung gleichzeitig auch die Fragen der Fabrikationszuschüsse und der Exportrisikogarantie sowie der Bevorschussung von Clearingguthaben zu erledigen hätte.

---

[418]) Siehe auch die Ausführungen von Dr. *R. Speich*, Generaldirektor des Schweiz. Bankvereins, Vortrag über Fragen der Exportfinanzierung, in NZZ., Nr. 919 vom 28. 5. 1936.

Ob eine Einigung in den verschiedenen noch hängigen Fragen wie Beteiligung von Industrie, Banken und Bund, Spezialgarantie des Bundes usw. erzielt werden wird, darüber lässt sich im voraus nichts aussagen. Wünschenswert im Interesse einer notwendigen und erfolgreichen Exportförderung von der finanziellen Seite her wäre eine baldige für alle Beteiligten tragbare Lösung. Ohne Zweifel wäre die Verwirklichung einer seit langem geforderten Exportbank ein weiterer Schritt auf dem Wege einer gemeinsamen Exportförderung.

B. Die Schweiz in der neuen Situation

1. An der Entwicklung des schweizerischen Aussenhandels sind die Auswirkungen des katastrophalen Welthandelszerfalls nicht spurlos vorübergegangen. Allerdings hatte die Schweiz den Tiefstand erst später erreicht[419]) und ist auch nachher im Wertniveau nicht unter den Welthandelsindex gefallen. Mengenmässig ist der schweizerische Aussenhandel im Jahre 1936 sogar unter den Weltindex gesunken; bei ungefähr konstanten oder nur wenig schwankenden Preisniveaux (seit 1932/33 und in Gold) bedeutet der bessere Wertindex, dass allgemein höherwertige Waren ein- und ausgeführt wurden. Auch hat sich gezeigt, dass beim Zerfall des Aussenhandelsverkehrs nach 1929 der verhältnismässige Anteil der Überseeländer[420]) abnimmt, während die Handelsbeziehungen mit Europa, insbesondere auch mit den Grenzländern, in solchen Momenten anteilsmässig stark zunehmen[421]).

Die Schweiz war mit eins der ersten Länder, die sich gezwungen sahen, im Interesse von Zahlungsbilanz und Erhaltung der Währungsparität eine weitgehende Angleichung der Einfuhr an die Aus-

[419]) Wertindex: Weltminimum 1933 = 34, schweizerisches Minimum 1935 = 44 (in Gold gemessen, 1929 = 100); mengenmässig hatte der schweizerische Index den Welthandelsindex 1935 mit 82% erreicht, um von da an immer unter diesem zu bleiben (mehr höherwertige Güter exportiert!).

[420]) Die Verminderung ihres Absatzes, eher preis- als mengenmässig, bedingt eine Kaufkraftschwächung und lässt sie als Abnehmer europäischer Produkte ausfallen.

[421]) Siehe Tab. 1 der Mitteilung Nr. 39 der Kommission für Konjunkturbeobachtung „Verschiebungen...", in: Die Volkswirtschaft, Nr. 12, Dez. 38, S. 631.

fuhr vorzunehmen und zur Sicherung des Zahlungseingangs Clearingverträge abzuschliessen[422]).

Im Gegensatz zur allgemeinen Feststellung, die eine Verdichtung des Verkehrs zwischen den Clearingländern ergibt, lässt sich für die Schweiz eher eine Abnahme beobachten, indem der Anteil der Clearingländer[423]) am schweizerischen Gesamthandel im Jahre 1937 weniger betragen hat als im Jahre 1934 (1934 = 37,6%; 1937 = 31,3%)[424]). Die Zunahme der wirtschaftlichen Beziehungen mit den obigen Clearingländern seit 1929 und besonders bis 1934/35 hatte schon im Jahre 1935 und im vermehrten Masse seit dem Jahre der Abwertung des Schweizerfrankens (1936) einen deutlichen Rückschlag erlitten, der sich bis 1938 fortgesetzt hat. Eine eindeutige Analyse des Clearingverkehrs wird aber dadurch erschwert, dass stets neue Verträge hinzukommen, Länder als Einzelpartner verschwinden (Österreich, Tschechoslowakei, Polen) oder als neue Partner entstehen (Böhmen, Mähren, Slowakei, Spanien), Verträge abgeändert werden (Umwandlung von Verrechnungsabkommen in die weniger starre Form von Zahlungsabkommen) usw. Zur Zeit steht die Schweiz mit folgenden Ländern im Clearingverkehr[425]): Böhmen, Mähren, Bulgarien, Chile, Deutschland, Griechenland, Italien, Jugoslawien, Polen, Rumänien, Slowakei, Spanien, Türkei und Ungarn. Dabei gelten die Verträge mit Rumänien, Ungarn und Spanien als Zahlungsabkommen, diejenigen mit Bulgarien und Polen als Kompensationsabkommen; mit Argentinien besteht seit 18. 5. 1934 ein blosses Devisenabkommen und eine ähnliche Regelung mit Iran (vom 23. 1. 1938). Bis Ende Juli 1939 sind von der Schweiz. Verrechnungsstelle im Clearingverkehr insgesamt 2,429 Milliarden Fr. ausbezahlt worden, wovon 64,7% allein auf den Export nach

[422]) Das erste moderne Clearing wurde am 14. 11. 1931 zwischen der Schweiz und Ungarn abgeschlossen.

[423]) Folgende Länder mitgerechnet (in Klammer Jahr des ersten Clearingvertrages): Ungarn (1931), Bulgarien (1932), Jugoslawien (1932), Griechenland (1933), Rumänien (1933), Türkei (1934), Chile (1934), Deutschland (1934), Italien (1935).

[424]) Siehe Tab. 2, in: „Die Volkswirtslhaft", a.a.O., S. 633.

[425]) 19. Bericht des Bundesrates betr. die erlassenen wirtschaftlichen Massnahmen gegenüber dem Auslande, Bundesblatt Nr. 38 vom 20. Sept. 1939.

Deutschland entfallen und 17,2% auf den Clearingverkehr mit Italien. In den Jahren 1932—1939 ist daher ca. ⅓ der schweizerischen Ausfuhr über Clearing verrechnet worden[426]).

Nach Ansicht des Schweizerischen Bankvereins[427]) enthalten die obgenannten Summen Beträge, die ohne Clearing nicht bezahlt worden wären, oder wo doch die Bezahlung in Frage gestanden hätte.

Die typischen weiteren Erscheinungen des Clearingverkehrs unterstützt durch die Kompensationsabkommen haben auch für die Schweiz gewisse Umlagerungen in den Bezugs- und Absatzländern hervorgerufen[428]). Allerdings treten die Verschiebungen in der Fertigwarenausfuhr nicht so deutlich in Erscheinung, da dieser Export von jeher eine grosse Streuung aufgewiesen hat[429]). Infolge der Drosselung des internationalen Handels und auch als Folge der Industrialisierung der jungen Länder ist hauptsächlich die Ausfuhr unserer hochwertigen Konsumgüter (Textilien, Uhren usw.) so stark zurückgegangen, dass diese Industrien im Verhältnis zum gegenwärtigen Absatz überdimensioniert erscheinen[430]). Angesichts der veränderten Situation scheint es durchaus fraglich, ob diese Industrien ihre frühere Position wieder erobern werden. Der schweizerische Vorsprung in dieser Beziehung dürfte ziemlich einmalig gewesen sein. Lediglich die Funktion als Lieferant von Produktionsgütern und hochwertigen Konsumgütern[431]) dürfte der Schweiz beschieden sein, wenn es ihr gelingt, sich bei den im Aufbau befindlichen Ländern und den eventuell noch kommenden (z. B. China) einzuschalten.

---

[426]) Diese Zahl ist wesentlich grösser als der Weltdurchschnitt, da zwei der Clearingländer (Deutschland und Italien) zu den besten Abnehmern der Schweizerprodukte zählen.

[427]) Bericht des Jahres 1936, S. 62.

[428]) Siehe hierzu *Hotz*, Zur schweizerischen Handelspolitik, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft 1936, Heft 1, S. 19.

[429]) Die Volkswirtschaft, a. a.O., S. 635.

[430]) Siehe auch S. 90 unten.

[431]) Zum Beispiel Uhrenexport: 1937 = 240 Mill. Fr. (1929 = 307 Mill. Fr. und 1932 = 86 Mill. Fr.).

II. Die im allgemeinen Teil gemachten Bemerkungen über die Änderungen bei der Exportfinanzierung gelten insbesondere auch für die Schweiz. Es seien daher hier nur noch einige spezielle Ergänzungen angebracht.

Zur Erleichterung der Exportfinanzierung sind des öfteren die Begehren laut geworden, die Nationalbank solle in die Lücke einspringen und die notwendigen längerfristigen Kredite zur Verfügung stellen.

Anlässlich der Generalversammlung im Frühjahr hat Präsident Professor *Bachmann* jedoch erklärt[432]), dass die Nationalbank nicht in der Lage sei, diesem Wunsche zu entsprechen, da sie einmal laut Nationalbankgesetz nicht berechtigt sei, Exporttratten mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten hereinzunehmen; andererseits sei die Bank auch nicht in der Lage, das Risiko, das in der Exportfinanzierung liege, zu tragen. Einen Teil des Ausgleichfonds in den Dienst der Exportfinanzierung zu stellen, habe abgelehnt werden müssen. Überhaupt habe sich als Folge der grossen Kapitalüberschwemmung eine deutliche Ausschaltung der Notenbank vom kommerziellen Diskont- und Lombardgeschäft ergeben. Die Handelsbanken ihrerseits seien auch nicht mehr ohne weiteres bereit, dem Export langfristige Kredite zur Verfügung zu stellen, solange im schweizerischen Clearing der Grundsatz herrsche, Arbeit geht vor Kapital. Eine heute langfristige Exportförderung erscheine zwangsläufig in späterer Zeit als eine reine Finanzforderung.

Auch in der Schweiz ist versucht worden, durch Bevorschussung von Clearingguthaben die Exportfinanzierung flüssiger zu gestalten. In erster Linie hatte sich die Eidgenössische Darlehenskasse bereit erklärt. Clearingguthaben mit 40—60% des Forderungsbetrages zu bevorschussen bei einem Zins von 3%; die niedrige Belehnungsgrenze und der verhältnismässig hohe Zinssatz bewirkten aber, dass die eidgenössische Darlehenskasse wenig beansprucht wurde[433]). Später sind auch die Banken dazu übergegangen, die Clearingforderungen wie Blankovorschüsse zu behandeln; sie verlangten einen

[432]) Siehe NZZ., Nr. 445 und 450 vom 12. resp. 13. 3. 1939.
[433]) Siehe Communiqué des Vororts vom 6. 1. 1938.

Zins von 4½% zuzüglich ¼% Quartalskommission; gegen kurante Deckung ermässigten sich diese Sätze auf 4% resp. ⅛%. Im Verlaufe des Jahres 1938 sind die Banken dazu übergegangen, nur noch einen Zinsfuss von 4% netto zu verlangen und die Bevorschussungsquote ohne zeitliche Beschränkung auf 90—100% festzulegen. Diese Regelung brachte eine wünschenswerte Erleichterung und trug der grossen Liquidität auf dem Geldmarkte Rechnung.

Im Verkehr mit einigen Verrechnungsländern bietet sich von Zeit zu Zeit die Möglichkeit, sogenannte Zusatzkontingente auszunützen, besonders dann, wenn die Schweiz von dem betreffenden Land mehr Waren bezogen hat als dieses von der Schweiz. Die schweizerische Verrechnungsstelle verlangt in solchen Fällen die Bezahlung innert einer bestimmten Frist, um nicht in die Lage zu kommen, ev. mit freien Devisen bezahlen zu müssen. Die Finanzierung dieser Zusatzexporte erfolgt in der Weise, dass der schweizerische Exporteur im Clearingland einen Kredit in der Höhe des Ausfuhrwertes aufnimmt, für welchen eine schweizerische Bank die Garantie gibt. Eine Schwierigkeit besteht allerdings beim Export in ein Konsignationslager; diese Ware figuriert in der Schweiz als Export und im Clearingland als Import, belastet also den Clearingverkehr, ohne dass die Ware bereits einen Abnehmer gefunden hätte. Eine Finanzierung mit einem garantierten Kredit ist auch in diesem Falle möglich, soweit sie von der Verrechnungsstelle als zulässig erachtet wird.

C. Staatliche Exportfinanzierung in der Schweiz

Bei der Umschreibung des Themas, was unter Exportfinanzierung verstanden werden soll, wurde unter den staatlichen Massnahmen auch diejenigen finanziellen Unterstützungen hinzugezählt, die der Staat für bestimmte Ausfuhrwaren aufbringt oder ausgesprochenen Exportzweigen zukommen lässt.

In der besonderen Exportsituation, in der sich die Schweiz befindet, hat sie sich bald nach dem Weltkrieg veranlasst gesehen, für einzelne Zweige sowohl der Landwirtschaft wie der Industrie Stützungsmassnahmen zu ergreifen. Bei den landwirtschaftlichen

Produkten handelt es sich um den Käse- und Viehexport und im Zusammenhang mit der Milchaktion auch um die Kondensmilchherstellung; in der Industrie sind speziell die Uhren- und Stickereiindustrie mit finanziellen Zuwendungen, allgemein die Exportindustrie mit Fabrikationszuschüssen und mit Exportrisikogarantien die Produktionsmittelindustrie unterstützt worden.

I. Landwirtschaftliche Exporte

a) Der Käseexport

Nach Beendigung des Weltkrieges hatte die „Schweizerische Käseunion" (S.K.)[434]), die am 30. August 1921 ihre Tätigkeit neu aufnahm, versucht, Ordnung in den Käsehandel zu bringen. Ihre Aufgabe bestand darin, den ruinösen Inlandskampf zu beseitigen, und verlorene Absatzgebiete zurückzuerobern; dass ihr dies zum Teil gelang, beweisen die steigenden Käseexporte bis 1926/27. Die S.K. konnte ihre Tätigkeit nur darum ausführen, da sie vom Bund mit Ausfuhrprivilegien ausgestattet war (sog. „Käseausfuhrmonopol")[435]) und die Unterstützung des „Zentralverbandes Schweizerischer Milchproduzenten" (ZVSM) genoss. Die S.K. schaffte die bis anhin bezahlten Überpreise ab und gewährte den Exportfirmen eine Art Entschädigung, die zu Beginn des Jahres 1922 durch eine large Spesenvergütung ersetzt wurde. Ab 1. Januar 1922 musste die S.K. auch einen Teil der Frachtspesen übernehmen, da bei zunehmender Produktion der Standort anfing, für die Exportfähigkeit eine Rolle zu spielen.

Die eigentliche Empfängerin der Bundessubventionen war nicht die S.K., sondern der „Zentralverband Schweizerischer Milchproduzenten" (ZVSM). Da der Käseexportpreis den Milchpreis wesentlich beeinflusste, legte die S.K. je nach Weltmarktpreis und Absatzmöglichkeit den Übernahmepreis unabhängig vom Milchpreis fest. Die Mitglieder des ZVSM waren ihrerseits verpflichtet, ihren herge-

[434]) Die SK. ist eine privatrechtliche Genossenschaft mit einem Genossenschaftskapital von mehr als 11 Mill. Fr. (1937), an welchem verschiedene Verbände usw. beteiligt sind.

[435]) Dieses hatte die SK. bis Ende Juli 1928 inne; seither hat sie nur noch eine gewisse Vorzugsstellung auf den Ausfuhrgebühren für Käse.

stellten Käse an die S.K. zum festgelegten Preis abzuliefern. Sind nun die von der S.K. im Export erzielten Preise so niedrig, dass die garantierten Preise inkl. bezahlte Spesen einen Verlust ergeben, so deckt diesen der ZVSM. aus den erhaltenen Bundesmitteln.

b) Die Kondensmilchausfuhr

Als Folge der Abwertungen in wichtigen Absatzländern in den Jahren 1931/33 mussten zur Stützung des Milchpreises auch für andere als die bisher üblichen Käsesorten und auch für *Kondensmilchfabriken* Zuschüsse bezahlt werden. Es geschah dies aus dem Grunde, weil die Kondensmilch ebenfalls ein ausgesprochenes Exportprodukt ist und die Kondensmilchfabriken des Auslandes Milch zu einem fast um die Hälfte billigeren Preis beziehen konnten. Der ZVSM. hatte mit den Kondensmilchfabriken ein Abkommen geschlossen, so dass 1932 die Kondensmilchfabriken die Milch um drei Rappen billiger beziehen konnten; einen Teil der Kosten erhielt der ZVSM. in Form von direkten Bundessubventionen und des Ertrages der Zollzuschläge auf Butter[436]); den Rest hatte der Zentralverband selbst zu tragen.

Je nach dem Ergebnis der erzielten Käsepreise, des Ertrags an Butterzöllen und der auftretenden Milchschwemme mussten fortlaufend Aktionen des Bundes zur Stützung des Milchpreises unternommen werden, die sich ebenfalls als Subvention für den Käseexport auswirkten. Die Anteile der Bundessubventionen erscheinen aber nicht direkt bei der S.K., so dass die Käseexportprämie nur mit Hilfe eingehender Rechnungen ermittelt werden könnte[437]).

---

[436]) Bundesbeschluss vom 18. 3. 1932.

[437]) Da einzelne Käsesorten eine jahrelange Lagerung bedingen, dürfte die Errechnung des Exportverlustes und umgekehrt die Höhe der Subvention insofern auf grosse Schwierigkeiten stossen, als man nicht weiss, welcher frühere Ankaufspreis zu Grunde gelegt werden soll. Um jedoch von der Grössenordnung ein Bild zu geben, sei erwähnt, dass z. B. für 1938 ein Exportverlust auf den Ankaufspreis von ca. Fr. 16.— auf 100 kg Käse angenommen wurde. Da der Zentralverband $^1/_3$ selbst zu tragen hat, beträgt der Bundesanteil rund Fr. 10.— pro 100 kg Käse; bei einem mittleren Exportpreis von Fr. 250.— würde die Exportprämie ca. 5% betragen.

c) Der Viehexport

Mit Bundesbeschluss betr. eine ausserordentliche Bundeshilfe für die schweizerische Viehhaltung (vom 12. Oktober 1922) wurden erstmals Mittel für die Förderung des Exportes von Zucht- und Nutzvieh bereitgestellt. Diese Massnahme wurde veranlasst durch den katstrophalen Rückgang des Zuchtviehexportes[438]). Die Hilfe des Bundes beschränkte sich anfänglich auf die Verbilligung von Futtermitteln und Entschädigungen bei Maul- und Klauenseuche. Hinzu kamen dann verschiedene Beiträge für Exportvieh im Maximum von 20%[439]), sowie einzelne Frachtvergütungen. Am 1. September 1928 wurde von den Bundesbahnen eine Reduktion der Bahntarife für Exportvieh von 25%[440]) in Kraft erklärt. Gleichzeitig hatte auch der Bundesrat beschlossen, die gesamte Inlandfracht für exportiertes Zuchtvieh (zunächst nur bis zum 30. Nov. 1928) auf Rechnung des Bundes zu übernehmen. In den folgenden Jahren wurden jedoch stets Beträge aus den Zollzuschlägen und solche aus allgemeinen Bundesmitteln für die Förderung des Viehabsatzes verwendet, welche Massnahme recht günstige Ergebnisse zu verzeichnen hatte.

Die Rindviehausfuhr des Jahres 1934[441]) hatte nämlich den hohen Vorkriegsstand beinahe erreicht. Dank den Zuschüssen konnte auch die Schlachtviehausfuhr und die Ausfuhr von Kälbern zur Aufzucht und zur Schlachtung gehoben werden. Nach der Abwertung des Schweizerfrankens wurden die Exportzuschüsse grundsätzlich abgeschafft und nur für besondere Fälle vorbehalten; allerdings wurden sie im darauffolgenden Jahre wiederum eingeführt, im Maximum aber nur noch mit 20%.

Da aber die Förderung des Viehabsatzes nicht in allen Fällen wirksam war, ist der Bund dazu übergegangen, die Exportfracht-

---

[438]) Vor dem Krieg ein Export von 20 000 Stück Rindvieh und in den ersten Zwanzigerjahren noch ein solcher von ca. 5000 Stück.

[439]) Dies machte ca. Fr. 6.— für ein Stück Vieh aus oder ca. 2% des damaligen Viehpreises.

[440]) Die Beiträge wurden später auf 25—30% erhöht.

[441]) In diesem Jahre wurden z. B. an Exportbeiträgen und Frachtvergütungen 5,7 Mill. Fr. durch den Bund aufgewendet.

spesen bis zum Bestimmungsort und bei Überseetransporten bis zum Verschiffungshafen zu übernehmen (1929). Überdies subventionierte der Bund schweizerische Zuchtviehstationen im Ausland (Jugoslawien, Rumänien und Tschechoslowakei) durch Beiträge à fonds perdu. Als diese Massnahmen auch nicht mehr erfolgreich waren, wurden für besonders wertvolle Zuchttiere spezielle Exportbeiträge ausgerichtet[442]).

II. Industrieexporte

a) Uhrenindustrie

Die Uhrenindustrie, als eine typische Exportindustrie[443]), hatte in den ersten Zwanzigerjahren besonders unter der Valutaschwäche einer grossen Anzahl von Ländern zu leiden. Zur Überbrückung dieser Schwierigkeiten stellte der Bund in den Jahren 1921 und 1922 einen Kredit von insgesamt 11 Mill. Fr. als vorübergehende, ausserordentliche finanzielle Hilfe zur Verfügung. Davon sollten Zuschüsse an die Kosten der Produktion und Entschädigungen für Fremdwährungsverluste gewährt werden. Für die Produktionszuschüsse wurde schon damals der Gesichtspunkt zugrunde gelegt, dass damit Personalentlassungen vermieden werden; die Höhe der Zuschüsse im einzelnen soll die Beträge, die sonst für Arbeitslosenunterstützung zu bezahlen gewesen wären, nicht übersteigen. Ferner würden die auf dem amtlich festgelegten ausländischen Kurse erlittenen Verluste mit 30% ausgeglichen. Im Jahre 1924, mit welchem Jahr diese Unterstützungsaktion des Bundes beendet wurde, konnte festgestellt werden, dass nicht nur der erstrebte Zweck erreicht worden war[444]), sondern eine tatsächliche Ersparnis an öffentlichen Mitteln gebracht hatte. Wohl hatte Frankreich protestiert, es handle sich bei diesen Unterstützungen der Uhrenindustrie um verkappte Exportprämien,

---

[442]) Bis zu Fr. 30.— pro Stück Vieh.
[443]) 90—95% der Produktion gehen ins Ausland.
[444]) Wert des Uhrenexportes: 1920 = 325,8 Mill. Fr.
1921 = 169,3 Mill. Fr.
1922 = 180 Mill. Fr.
1923 = 216,5 Mill. Fr.
1924 = 273,2 Mill. Fr.
1925 = 302,3 Mill. Fr.

und Gegenmassnahmen ergriffen, die nach Einigung mit der Schweiz wieder aufgehoben wurden.

Als im Jahre 1931 die Uhrenindustrie ein erneuter Rückschlag traf[445]), musste der Bund wiederum einspringen; er tat dies aber nicht mehr in der Form der früheren Zuschüsse an die einzelnen Firmen. Es wurde eine Dachgesellschaft gegründet, die „Algemeine Schweizerische Uhrenindustrie AG." (ASUAG.), an der sich der Bund mit 6 Mill. Fr. Aktien beteiligte und der er überdies ein zinsloses Darlehen in der Höhe von 7½ Mill. Fr. zur Verfügung stellte. Die ASUAG. hatte die Aufgabe, den gefährlichen Schablonenexport zu verhindern und den Produzenten finanzielle Hilfe zu gewähren; insgesamt wurde eine gründliche Sanierung dieser wichtigen Exportindustrie angestrebt.

Es gelang der ASUAG. den Uhrenexport wieder auf eine beachtliche Höhe zu bringen und im Jahre 1938 sogar erstmals einen Gewinn zu erzielen und ½ Mill. Fr. des Bundesdarlehens zu tilgen.

b) Stickereiindustrie

Die Stickereiindustrie, einst die bedeutendste Exportindustrie der Schweiz[446]), erlebte[447]) nach Beendigung des Weltkrieges einen Zerfall, wie er keiner anderen Industrie in diesem Umfange beschieden gewesen war.

In der Erkenntnis, dass mit der Ausrichtung von Exportzuschüssen die Lage der Stickereiindustrie nur momentan gebessert werden könnte und die notwendige Sanierung damit nur hinausgeschoben würde, hatte der Bundesrat von Anfang an zu anderen Massnahmen gegriffen. Es wurde eine Stickereitreuhandgenossenschaft gegründet, welche die Subventionen des Bundes erhielt und

[445]) Wert des Uhrenexportes: 1929 = 307,3 Mill. Fr.
1930 = 233 Mill. Fr.
1931 = 143 Mill. Fr.

[446]) Etwa 95% arbeiten für den Export.

[447]) Zum Beispiel Wert des Exportes im Jahre 1920:
1. Stickerei = 392,8 Mill. Fr.
2. Seidenstoffe = 387,3 Mill. Fr.
3. Uhren = 325,8 Mill. Fr.
4. Maschinen = 278,4 Mill. Fr.

weiter leitete. Vor allem wurde danach getrachtet, die finanzielle Situation des einzelnen Unternehmers mit Betriebskrediten, Beiträgen für die Stillegung von Maschinen, Subventionen à fonds perdu zu bessern. Aber auch die ganze Industrie sollte wieder auf eine gesunde Basis gestellt werden, wobei ganze Betriebe stillgelegt und eine Anzahl Maschinen demoliert wurden.

Als im Jahre 1930 eine Nachsubvention nötig wurde (die Stickereiindustrie hatte seit Beginn der Aktion insgesamt 6 Mill. Fr. erhalten) erklärte der Bundesrat die wichtigste Aufgabe werde auch in Zukunft in einer weiteren Einschränkung des Produktionsapparates bestehen. Weitere Stickmaschinen wurden stillgelegt oder definitiv ausgeschaltet. Für andere Maschinen wiederum wurden Zuschüsse gewährt für die Reparatur oder den Umbau. Mittel wurden auch zur Verfügung gestellt für Versuchszwecke, für Exportpropaganda usw.

Nachdem im Jahre 1935 der Tiefstand der Stickereiausfuhr erreicht[448]) und in der Folge überschritten worden war, konnte erklärt werden, dass die ganze Aktion ihren Zweck erfüllt habe und die Stickereiindustrie den neuen Verhältnissen in einer besseren Verfassung gegenüberstehe.

Bis Ende 1938 wurden total 9,9 Mill. Fr. Subventionskredite ausbezahlt, wovon 8,7 Mill. Fr. à fonds perdu. Der grösste Betrag wurde aufgewendet für die definitive Ausschaltung von 2582 Schifflistickmaschinen (4,3 Mill. Fr.); es bestanden zu Ende 1938 noch 849 Schifflistickmaschinen und 894 Handstickmaschinen[449]), bei einem nunmehrigen Beschäftigungsgrad von rund 70%.

c) Die produktive Arbeitslosenfürsorge (Fabrikationszuschüsse)

Die bedrohliche Situation, in welcher sich besonders die schweizerische Exportindustrie seit Ausbruch der Krise nach 1929 befand.

---

[448]) Stickereiausfuhr: 1935 = 4,9 Mill. Fr.
1936 = 15,9 Mill. Fr.
1937 = 27,7 Mill. Fr.
1938 = 26,1 Mill. Fr.

[449]) gegenüber 1928: Schifflimaschinen 2751, Handmaschinen 3454,
und 1910: Schifflimaschinen 5690, Handmaschinen 15671.

veranlasste den Bundesrat, im Frühjahr 1932 mit sofortigen Hilfsmassnahmen Arbeiterentlassungen und das Schliessen ganzer Betriebe zu vermeiden. Die Hilfe bestand in Fabrikationszuschüssen nur für Exportaufträge, die sonst der Konkurrenzbedingungen des Auslandes wegen nicht hätten übernommen werden können. Der Betrag der Unterstützung sollte denjenigen nicht übersteigen, den der Bund voraussichtlich für Krisenunterstützung an Arbeitslose und als Beitrag an Arbeitslosenversicherungskassen hätte auslegen müssen, wenn der Auftrag nicht übernommen worden wäre. Der Bund stellte für diesen Zweck einen Kredit von 2½ Mill. Fr. bereit und machte seine Leistung abhängig von einer gleichzeitigen Beitragsleistung der Kantone von mindestens 50%.

Die Fabrikationszuschüsse waren als eine bloss vorläufige Massnahme einer vielseitigen Kritik ausgesetzt. Während die einen jegliche Hilfe ablehnten, betonten andere, dass sie Aktionen grösseren Masstabes doch nicht erlaubten; richtiger seien Exportprämien oder allgemeine Lohnzuschüsse an die notleidenden Exportindustrien. Die Auffassung des Bundesrates ging dahin, dass sich diese produktive Arbeitslosenfürsorge bewährt habe, indem bis Ende 1932 etwa 3300 Arbeiter mit einer Gesamtlohnsumme von ca. 3 Mill. Fr. vor Arbeitslosigkeit bewahrt worden seien. Mit den 2½ Mill. Fr. des Bundes und den ca. 1¼ Mill. Fr. der Kantone sei es möglich gewesen, für ca. 25—30 Mill. Fr. Exportaufträge zu unterstützen.

In der Folge konnten aber manche Exportaufträge trotz Zusicherung eines Fabrikationszuschusses nicht übernommen werden, sei es, dass gegen die Preisangebote der ausländischen Konkurrenz nicht aufzukommen war, sei es, dass der Kanton den verlangten Beitrag nicht zu leisten vermochte. Die Abänderungen des Jahres 1934 brachten insofern eine Verbesserung, als die Fabrikationszuschüsse für die Produktionsgüterindustrie über die bisherigen Ansätze[450]) erhöht werden und nunmehr 20%, ausnahmsweise sogar 30% des Lieferungspreises betragen konnten. Der Beitrag der Kantone wurde auf ⅓ ermässigt und der Kredit von 2½ auf 5 Mill. Fr. erhöht.

[450]) Bisher maximal 15%.

Die darauffolgende Inanspruchnahme der Fabrikationszuschüsse verdoppelte sich in den 10 Monaten 1. 7. 1934 bis 30. 4. 1935 gegenüber der vorherigen Beanspruchung während der Dauer von über zwei Jahren! Die Maschinenindustrie (und verwandte Industrien), die die Zweckmässigkeit dieser produktiven Arbeitslosenfürsorge immer mehr erkannte, war mit 91% an den Zuschüssen beteiligt; diese machten 15% des Verkaufspreises der exportierten Güter aus. Zum weiteren Ausbau dieser Exporthilfe wurde im September 1935 von den eidgenössischen Räten ein weiterer Kredit von 6 Mill. Fr. bewilligt.

Die seit Beginn der Aktion (März 1932) bis Ende 1935 bewilligten Fabrikationszuschüsse erreichten die Summe von 11,2 Mill. Fr. und verteilten sich wie folgt: 9,2 Mill. Fr. oder 83% auf die Maschinenindustrie usw., 1,7 Mill. Fr. oder 15% auf die Textilindustrie und 0,3 Mill. Fr. oder 2% auf andere Industrien. Die weiterhin gesteigerte Inanspruchnahme der Fabrikationszuschüsse erhellt daraus, dass in den 8 Monaten Mai—Dezember 1935 ein ebenso grosser Subventionsbetrag benötigt wurde, als in der ganzen Zeit vorher (März 1932 bis April 1935).

Nach Ansicht der Berufsverbände konnte z. B. die Maschinenindustrie in der Zeit Juni 1934 bis Ende 1935 auf Grund der Subventionen Aufträge im Werte von rund 50 Mill. Fr. übernehmen, „auf die sie ohne Fabrikationszuschüsse hätte restlos verzichten müssen!" Es war daher möglich, mit diesen Exportbeiträgen einen zusätzlichen Export im eigentlichen Sinne zu erzielen. Dies ist eine Darstellung der Verhältnisse, die rechnerisch nicht nachgeprüft werden kann, wie es überhaupt schwierig ist, die Wirkung solcher Massnahmen (ebenso diejenige bei der Uhren- und Stickereiindustrie isoliert zu verfolgen.

Der im April 1936 neueröffnete Kredit von maximal 10 Mill. Fr. wurde nur so lange ausgerichtet, bis die im September 1936 erfolgte Abwertung des Schweizerfrankens eine Anpassung an die Weltsituation erlaubte.

Bereits im Juni 1938[451]) wurde die Frage der Wiederaufnahme der Fabrikationszuschüsse für die Textilindustrie aufgeworfen und im September des gleichen Jahres[452]) infolge der erneuten allgemeinen Verschlechterung der Exportsituation eine beschränkte Ingangsetzung der Fabrikationszuschüsse ins Auge gefasst. Ein vorläufiger Kredit von 5 Mill. Fr., dessen Finanzierung durch die geplante „Ausgleichsteuer" erreicht werden sollte, wurde erneut bewilligt (November 1938). Insgesamt sind vom Bund in der Zeit vom März 1932 bis Ende 1938 18,9 Mill. Fr. an Fabrikationszuschüssen ausbezahlt worden. Die Zusammensetzung gegenüber früheren Perioden hat sich insofern geändert, als der Anteil der Textilindustrie die beachtliche Höhe von 37% (= 7,0 Mill. Fr.) erreicht hatte, bei 62% (= 11,7 Mill. Fr.) für die Maschinenindustrie (1934/35 = 91% und Ende 1935 = 83%) und 1% (= 0.2 Mill. Fr.) für andere Industrien.

Im Bundesbeschluss betreffend Landesverteidigung und Bekämpfung der Arbeitslosigkeit (vom 6. April 1939), wofür der Verfassungsartikel (Ausgleichsteuer) der Volksabstimmung unterlag, wurden für Exportförderung nochmals 25 Mill. Fr. zur Verfügung gestellt.

Damit wurde der allgemeinen Auffassung Ausdruck gegeben, dass die Förderung des Exportes zur dringlichsten Arbeitsbeschaffung gehöre und zur Aufrechterhaltung des hohen schweizerischen Lebensstandards mehr beitragen könne als eine auf Kredit finanzierte Inlandskonjunktur. Allerdings musste man sich der Gefahr der Auslandsabhängigkeit in der Arbeitsbeschaffung bewusst sein, die leicht durch das Ausland unwirksam gemacht werden könnte. Die durch den Staat geförderte Exportsteigerung hat jedoch den Vorteil, billiger zu stehen zu kommen, als Notstandsarbeiten[453]).

[451]) Botschaft betr. Ausbau der Landesverteidigung und Bekämpfung der Arbeitslosigkeit (7. 6. 1938),

[452]) Botschaft betr. Eröffnung von Krediten zur Wehrbereitschaft und Arbeitsbeschaffung (vom 9. 9. 1938).

[453]) Bericht des Bundesrates betr. produktive Arbeitslosenfürsorge vom 10. 6. 1932, S. 3; Botschaft des Bundesrates betr. Abänderung des Bundesbeschlusses vom 18. 2. 32 betr. produktive Arbeitslosenfürsorge, S. 8; Gutachten *Grimm-Rothpletz*, Bern 1934, S. 70.

d) Die Exportrisikogarantie

Der gewaltige Rückgang des schweizerischen Exportes hat in den Depressionsjahren im speziellen auch die Maschinenindustrie betroffen[454]). Mit ihren ausserordentlich langen Zahlungsfristen ist sie den neuen Risiken in weit stärkerem Masse ausgesetzt, als etwa der sich kurzfristig abwickelnde Handel. Hatten die Fabrikationszuschüsse es ermöglicht, die Kostengrundlage für den internationalen Wettbewerb günstig zu beeinflussen, so war es die Aufgabe der im Jahre 1934 eingeführten staatlichen Exportrisikogarantie (ERG.), für die Kreditmöglichkeiten die nötigen Sicherheiten zu schaffen. Dadurch sollte es der am meisten gefährdeten Maschinenindustrie erlaubt werden, die Krise durchzustehen; denn eine Verdrängung vom Weltmarkt hätte für sie und die schweizerische Wirtschaftssituation die nachteiligsten Folgen.

Bei der Festsetzung des Ausmasses der staatlichen Verlusthaftung ging der Bundesrat wiederum vom Gesichtspunkt der Kosten der Arbeitslosenunterstützung aus[455]).

Unter der Annahme, dass in der Maschinen- und Metallindustrie die Lohnaufwendungen durchschnittlich 55—60% des Wertes der Produkte ausmachen und im Falle der Arbeitslosigkeit im Mittel 55% des normalen Lohnes als Arbeitslosenunterstützung zu bezahlen sein würden, stellt diese 30—33% des Verkaufspreises dar.

I. Auf dieser Grundlage wurde im Bundesbeschluss (vom 28. 3. 1934) die Risikogarantie „in der Regel" auf 35% des eingetretenen Verlustes am Verkaufspreis, nach abgezogenem Reingewinn, festgelegt; nur ausnahmsweise sollten im Maximum 50% des Verlustes garantiert sein. Im Falle einer weiteren, aber nicht obligatorischen Hilfe durch Kantone und Gemeinden war dem Exporteur ein Selbstbehalt von minimal 30% auferlegt; sonst hätte er einen Verlust von 65—50% zu tragen!

---

[454]) Der Ausfuhrwert der Jahre 1932/33 betrug noch die Hälfte desjenigen von 1930/31.

[455]) Botschaft Nr. 3051 des Bundesrates betr. Förderung des Exportes durch staatliche Risikogarantie (vom 15. Dez. 1933), S. 9.

Da die ERG. auf die Produktionsgüterindustrie beschränkt bleiben sollte, kam sie praktisch nur der Maschinenindustrie (einschliesslich Instrumente und Apparate) zu gut. Die Gewährung der staatlichen Garantie war im wesentlichen an die Bedingung gebunden, dass die Übernahme eines Exportauftrages im Interesse der Schaffung und Erhaltung einheimischer Arbeitsgelegenheit geschehen und mit besonderen Risiken verbunden sei.

Ein prinzipieller Unterschied zu den Exportkreditversicherungen und den Risikogarantien in anderen Ländern bestand darin, dass der schweizerische Exporteur für die Leistungen des Bundes keine Prämien zu zahlen hatte. Dafür hatte er auch das gewöhnliche Kundenrisiko, das in der Kreditwürdigkeit des Abnehmers lag, selbst zu tragen[456]). Als besondere Risiken, die unter die ERG. fielen, waren zu zählen: 1. Gefährdung des Zahlungseinganges infolge längerer Zahlungsfristen; 2. Verschlechterung fremder Währungen; 3. Transferschwierigkeiten; 4. Moratorien, d. h. durch äussere Verhältnisse bedingte Zahlungsunmöglichkeit privater Schuldner; 5. Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung von Staaten, Gemeinden usw.; 6. als weitere Schäden konnten einbezogen werden, wenn a) der Besteller den Auftrag im ursprünglichen Umfange nicht annimmt und b) die Exportware überhaupt nicht abgeliefert werden kann.

Die Leistung der Bundesgarantie sollte nach angemessener Frist nach der letzten Hauptzahlung fällig sein. Zinsverluste sollten nur dann vergütet werden, wenn der Exporteur länger als 3 Monate keine Zahlung erhalten hatte. Da es überdies in der Organisation lag, dass kleine und mittlere Betriebe nicht kontrolliert werden konnten und die ERG. einen internen Konkurrenzkampf nicht entfesseln sollte, wurde diese nur für grössere Aufträge mit einer Minimallohnsumme von Fr. 5000 anwendbar erklärt.

---

[456]) Die Delcredereversicherung betreibt in der Schweiz die Eidg. Versicherungs-A.G. seit dem Jahre 1906 einschl. Exportkreditversicherung, insbesondere für die Uhren- und Seidenindustrie.

Mit dem erstmals gewährten Kredit von 10 Mill. Fr. hoffte man, bei einer mittleren Garantie von 40%, Exportaufträge in der Höhe von 25 Mill. Fr. garantieren zu können.

Seit Beginn der ERG. bis zum 30. 6. 1936 d. h. innerhalb der ersten zwei Jahre sind für 135 definitive Exportaufträge mit einer Gesamtsumme von 19,7 Mill. Fr. (durchschnittlich Fr. 146 000 pro Auftrag) 6,3 Mill. Fr. Garantien zugeteilt worden; dies entspricht einer durchschnittlichen Garantie von 32%. Die eingetretenen zwei Transferverluste von Fr. 30 763 würden, wenn man sie auf die bereits erledigten Geschäfte bezieht[457]), einen Schaden von 1,6% ergeben.

II. Die ERG., die zu Ende des Jahres 1936 ablaufen sollte, brachte bei der Erneuerung folgende Änderungen gegenüber der früheren Regelung: Da nach der Abwertung des Schweizerfrankens viele Kantone ihre freiwilligen Beitragsleistungen einstellten, mussten die Exporteure in zahlreichen Fällen den ganzen Schaden von 65% selbst tragen. Mit dem Hinweis, dass andere Staaten höher gehen, um eine wirksame Hilfe darzustellen, wurde die ERG. auf 50% erhöht und durfte im Maximum 80% betragen. Eine weitere Ausdehnung betraf auch die Möglichkeit, andere Industrien als nur die Produktionsgüterindustrie in die Garantie einzubeziehen. Die Verpflichtung des Bundes wurde insofern beschränkt, als die Garantien des Bundes in keinem Zeitpunkt den Betrag von 30 Mill. Fr.[458]) übersteigen durften.

Bis zum November 1937 war die Inanspruchnahme auf total 330 Gesuche gestiegen mit einer wesentlich höheren Auftragssumme von durchschnittlich Fr. 260 000 (1936 = Fr. 146 000) bei einer mittleren Garantie von ca. 46%. Die im damaligen Zeitpunkt erledigten Exportaufträge von 4,9 Mill. Fr. hatten einen zusätzlichen Schaden von ca. Fr. 6800 gebracht, so dass der Verlustkoeffizient nur noch 0,8% betrug.

[457]) Die diesbezügl. Zahlen mussten geschätzt werden.
[458]) Im März 1938 auf 50 Mill. Fr. erhöht.

III. Die bisherigen Erfolge, die die ERG. zu einem wirksamen[459]) und für den Bund auch billigen Mittel der Exportförderung stempelten, sowie die Erkenntnis, dass die schweizerische Exportindustrie nicht so bald vor einer günstigeren Lage stehen werde, haben den Bundesrat bewogen, den Bundesbeschluss in ein Gesetz überzuführen.

Das Bundesgesetz über die ERG. vom 6. April 1939, das wiederum in betontem Masse das Interesse an der Schaffung und Erhaltung von Arbeitsgelegenheiten in den Vordergrund stellt, brachte im allgemeinen eine freiere Fassung gegenüber den früheren Beschlüssen. Einmal fiel die Unterscheidung zwischen Produktionsgüterindustrie und „andern" Industrien ganz weg. Zum anderen wurde keine obere Grenze des Kredites mehr festgelegt; die vom jährlich zur Verfügung stehenden Betrag von 1½ Mill. Fr. nicht gebrauchten Summen sollten in einen „Fonds de roulement" gelegt werden und zukünftigen Garantiezahlungen dienen. Die drei wesentlichen Änderungen, die das Gesetz brachte, waren folgende: 1. Die Garantie für Verluste oder Zahlungsrückstände wurden unmehr in der Regel auf 70% und im Maximum auf 80% festgelegt. 2. Das Transferrisiko bei Lieferungen nach Clearingländern, d.h. Verluste für den Exporteur für die Zeit der Einzahlung bei der ausländischen Verrechnungsstelle durch seinen Kunden bis zur Auszahlung durch die schweizerische Verrechnungsstelle war nun allgemein gedeckt; bisher hatte nur die Ausfuhr der Produktionsgüterindustrie diesen Schutz genossen. 3. Für den Fall, dass zwischen Geschäftsabschlüssen und deren Erledigung Kompensationsprämien entstehen oder sich erhöhen, so fallen diese Verluste ebenfalls unter die Garantie.

Ausser Abwertungen wurden sonstige Kursverschlechterungen in die ERG. eingeschlossen, ebenso die katastrophenartigen politischen Geschehnisse im Ausland (Krieg, Revolution, Annexion usw.).

[459]) In der Maschinenindustrie und den verwandten Industrien ist nach 1934 sowohl eine mengen- wie wertmässige Steigerung des Exportes festzustellen. Es lässt sich aber nicht ausscheiden, welcher Teil als Erfolg der ERG., m. a. W. der Hebung der Konkurrenzfähigkeit, und welcher als Folge der allgemeinen Aufrüstung zu gelten hat.

Dem Exporteur selbst wurden eine Reihe von Massnahmen zur Sicherung auferlegt, wobei ausser den bisherigen die Kurssicherungen durch Devisentermingeschäfte und Aufnahme von Valutakrediten ausdrücklich genannt wurden. Zusammenfassend sind mithin folgende Risiken, die den zeitgerechten, oder vollen Zahlungseingang verhindern oder Verluste als Folge langer Zahlungsfristen usw. verursachen können, von der staatlichen Risikogarantie gedeckt: 1. Moratorien, 2. Abwertungen, 3. Sonstige Kursverschlechterungen, 4. Transferschwierigkeiten, 5. Entstehung und Erhöhung von Kompensationsprämien, 6. Katastrophales, politisches Risiko. a) Krieg, b) Revolution, c) Annexion, 7. Unmöglichkeit der Warenablieferung, 8. Unmöglichkeit, den Auftrag im vereinbarten Umfang auszuführen.

Die gesamte Inanspruchnahme der ERG. bis zum 8. 12. 1938 ergab folgendes Bild: Es sind insgesamt 484 Gesuche eingereicht worden, wovon 387 definitive Exportgeschäfte (mit einem Betrag von 96 Mill. Fr.) und 97 noch hängende Geschäfte (mit einer Offertsumme von 47.1 Mill. Fr.) betrafen. Für diese hatte der Bund Risikogarantien in der Höhe von 67,7 Mill. Fr. (= 47,1%) bereitgestellt. Der Durchschnittsbetrag der angemeldeten Exportgeschäfte hat sich erneut gehoben und steht auf Fr. 297 000; für bereits definitive Aufträge beträgt er Fr. 249 000 gegenüber Fr. 486 000 bei noch pendenten Geschäften. Im Jahre 1938 allein stammten die 169 Gesuche von 48 Firmen aus 12 Kantonen und bezogen sich auf Lieferungen nach 29 verschiedenen Ländern[460]). Die bis Anfang Dezember 1938 erlittenen fünf Verluste von insgesamt Fr. 39 433 ergaben, bezogen auf die bereits bezahlten Geschäfte (199 mit einer Summe von 34,4 Mill. Fr.) einen Verlustkoeffizienten von 1,1%. Die Schäden hielten sich damit in den durchaus üblichen Grenzen. Die Inanspruchnahme der ERG. war im Vergleich zu anderen Ländern eine starke, indem für ca. 16—17% der entsprechenden Ausfuhr die Risikogarantie beansprucht wurde. Bemerkenswert ist ferner, dass die durchschnittliche Garantie bei noch nicht definitiv abgeschlos-

[460]) Neuerdings bereits 39 Länder lt. ständerätlichem Kommissionsbericht.

senen Geschäften um 2—3% höher ist, als bei den definitiven Auslandsaufträgen; auch ist die durchschnittliche Auftragshöhe bei den Offerten bedeutend über derjenigen der anderen. Man kann daraus schliessen, dass sich schweizerische Exportfirmen um grosse Aufträge, mit denen ein gesteigertes Risiko verbunden ist, bewerben, sie aber meist nicht zugesprochen erhalten.

Die von den beteiligten Kreisen immer wieder angebrachte Kritik betraf vor allem die Langsamkeit des Verfahrens. Dem gestellten Begehren um Beschleunigung wurde einmal dadurch entsprochen, dass die Kompetenzbeträge der unteren Instanzen im Vergleich zur früheren Regelung gerade verdoppelt wurden. Weiterhin wurde die Möglichkeit offen gelassen, in dringenden Fällen einen kürzeren Weg einzuschlagen. Beanstandungen wurden ebenfalls hinsichtlich einer in Frage kommenden Auszahlung der Garantie zur Diskussion gebracht[461]).

Von der oppositionellen Seite[462]), welche noch den konsequenten liberalen Unternehmerstandpunkt vertrat, wurde ebenfalls Kritik am Bundesgesetz über die ERG. geübt und hervorgehoben, dass eine ERG. eine Krisenmassnahme sei und bleiben müsse; gefordert wurde überdies, dass bei Eintreten „halbwegs normaler Verhältnisse" diese Massnahme wieder rückgängig zu machen sei; ohne sich davon überhaupt Rechenschaft geben zu können, was in der heutigen Zeit unter solchen Verhältnissen verstanden werden kann und soll. Es wird ferner darauf hingewiesen, dass bei staatlicher Risikohilfe der ausländische Abnehmer versuche, immer längere Zahlungsziele zu erhalten um das Risiko auf den Staat des Exporteurs abzuwälzen. Ob diese Befürchtungen noch heute, wo in vielen Staaten Exportkreditversicherung mit staatlicher Unterstützung betrieben wird, berechtigt sind, lässt sich mit Recht anzweifeln. Eher Berechtigung hat die Frage der Anwendbarkeit der ERG. auf die sogenannten Konsignationslager, wo die Ware ins Ausland verfrach-

[461]) Wie von einer Seite bemerkt wurde, funktioniere die ERG. nur so lange anstandslos, als keine Schäden vorkämen, eine Formulierung, die zweifellos als überspitzt zu betrachten ist.

[462]) *Roeschli*, a.a.O., S. 212 spricht von den kleinlichen Sonderinteressen einer kraftvollen selbständigen Grossindustrie.

tet wird und erst nach einer gewissen Zeit einen Käufer findet, der dann allerdings kurzfristig zahlen muss.

Vielleicht ist auch hier, wie in so manchen Fällen in der Schweiz eine halbstaatliche Organisation im Ausbau der ERG. in Verbindung mit einer privaten Versicherung eine mögliche Lösung und zwar auch für andere, weitergehendere Risikoabwälzungen, ein Ausweg, wie ihn das Bundesgesetz übrigens in Art. 9 offen hält[463]).

Zusammenfassung, Kritik und Ausblicke

Die bisherigen Ausführungen haben erkennen lassen, dass die Finanzierungsmethoden noch keine prinzipiellen Änderungen erfahren haben, dass vielmehr neue Formen erst im Begriffe sind, sich herauszubilden. Es handelt sich auch bei der Exportfinanzierung vorerst nur um Anpassungsformen an die staatlichen Massnahmen wie Devisenbewirtschaftung, Clearing, Kompensationen usw.; die einen Massnahmen werden bleiben, die andern verschwinden oder möglicherweise andere Gestalt annehmen.

Als wesentlicher Gesichtspunkt ist das Vordringen der Staatsmacht in die Sphäre des Aussenhandels und insbesondere in das Gebiet der direkten Exportfinanzierung zu verzeichnen. Dabei stehen nicht immer wirtschaftliche Motive in vorderster Linie, sondern sehr oft führen politische Überlegungen zu einer staatlichen Intervention sogar auf dem Gebiete der Exportfinanzierung. Es sind auch ähnliche Gründe, abgesehen von den veränderten Verhältnissen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die manche Staaten veranlassen, die bestehenden Handelshemmnisse beizubehalten und zu einem wirksamen Instrument der Einflussnahme auszubauen.

Die Ausdehnung der Devisenbewirtschaftung hat ferner eine Nationalisierung der Exportfinanzierung zur Folge und gleichzeitig

[463]) Siehe auch S. 130 unten.

die Tendenz, die Ware gegenüber dem Geld in den Vordergrund des Interesses treten zu lassen. Deshalb hat auch die Exportfinanzierung als solche von ihrer früheren Bedeutung verloren und umfasst heutzutage vielfach nur noch die Abwicklung des Zahlungsvorganges, soweit nicht schon Kompensationen vorherrschend sind. Dort, wo der Staat den Export noch mit finanziellen Mitteln unterstützt, geschieht dies immer weniger aus staatlichen Fonds mit sichtbaren, starren Prämien; die Ausgaben werden in vermehrtem Masse auf ein sich selbst tragendes System umgelegt; ein wichtiger Versuch in dieser Richtung bildet die Exportkreditversicherung in zahlreichen Ländern.

Es ist nun folgerichtig, dass in der heutigen Situation, wo der äussere Wirtschaftsverkehr sich immer weniger zwischen Exporteur und Importeur als Einzelperson oder -Firma vollzieht, andere Methoden der Aussenhandelsförderung Platz greifen müssen als bisher: die einheitliche Anpassung im Sinne einer rationelleren Verwendung der finanziellen Wirtschaftskräfte eines Landes ist das Gebot der Stunde. Während die einen Lösungsmöglichkeiten mit der BIZ. als internationale Clearingstelle sehen, verlangen andere vorerst eine Abklärung der allgemeinen Währungssituation, alles Probleme, welche die letzte Weltwirtschaftskonferenz (Kopenhagen Juli 1939) auf ihrem Tagungsprogramm verzeichnete[464]).

Die Frage der Notwendigkeit und der Möglichkeit eines nutzbringenden internationalen Handels wird auch fürderhin allgemein bejaht[465]). Dass diese Frage für die Schweiz von elementarer Bedeutung ist, wurde bereits hervorgehoben. Hier verdient speziell betont zu werden, dass die finanzielle Exportförderung nur ein Teilgebiet einer allgemeinen und wirkungsvollen Unterstützung unseres Exportes sein kann. Die Einwände, die etwa dagegen erhoben werden könnten, entspringen nicht immer sachlichen Gesichtspunkten von Exportzweigen, die dank ihrer Bedeutung und bisherigen Organisation glauben, der staatlichen Förderungsmassnahmen entraten zu können. In der schweiz. Maschinenindustrie

[464]) Mit welchem Resultat? (Unterlagen liegen bis heute noch keine vor).
[465]) *J. M. Keynes* und *P. van Zeeland.*

z. B. ging es nicht ohne Kampf, bis die Notwendigkeit der Inanspruchnahme von Fabrikationszuschüssen allgemein eingesehen worden war. Einige glaubten, nicht verfehlen zu dürfen, die von der Schweiz bisher ergriffenen Massnahmen (Exportrisikogarantie, Fabrikationszuschüsse, sowie einzelne Stützungsmassnahmen) als betont vorübergehende Krisenmassnahmen zu kennzeichnen, ohne sich bewusst zu sein, dass in dieser Beziehung wahrscheinlich erst ein Anfangsstadium erreicht wurde.

Es ist einesteils bedauerlich, feststellen zu müssen, dass es die schweizerischen Banken und Versicherungsgesellschaften, etwa in Zusammenarbeit mit den Exportinteressenten, nicht verstanden haben, hier in der finanziellen Exportförderung ihre neue Aufgabe zu erblicken, und in Krisenzeiten ihre Aufgabe einfach dem Bund überliessen. Andernteils hat auch die Schweizerische Nationalbank erklären müssen, dass die Finanzierung der Handelsgeschäfte (als Folge der starren Gesetzgebung) ihr entglitten sei.

Der Bund wird sich daher mehr und mehr in die Lage versetzt sehen, weitere Aufgaben in die Hand zu nehmen. Hierzu gehört ohne Zweifel auch die staatliche Kontrolle des Kapitalexportes und die tatkräftigere Finanzierung des Exportes. Von einer Konzentration staatlicher Massnahmen in Verbindung mit der bestehenden privaten Organisation würden auf dem Gebiete der Exportförderung sicherlich gute und billige Dienste zu erzielen sein. Gedacht wird etwa an ein halbamtliches Institut, das Erleichterungen der Exportfinanzierung gewährt (etwa Bevorschussung von Clearingguthaben), gleichzeitig die Fabrikationszuschüsse zuteilt und die Exportrisikogarantie verwaltet; dabei ist eine weitere Ausdehnung der letzteren Massnahme auf bisher nicht zugelassene Exportzweige das Gegebene. Hinsichtlich der staatlichen Lenkung des Kapitalexportes[466]) könnte die Schweiz auch in diesem Falle dem Beispiele Englands folgen, das dem alten Grundsatz, der Warenstrom folgt dem Kapitalstrom, mit seinen Finanzierungskrediten wiederum neue Berechtigung verliehen hat. Nicht mehr der Kapitalbesitz als solcher ist

[466]) *J. M. Keynes* ist ein starker Befürworter.

wichtig, sondern seine zweckmässigste Verwendung. „Der Schweiz bleibt nur übrig, ihre starke Kaufkraft dem Ausland gegenüber zu organisieren"[467]).

Gerade für die Schweiz ist es von besonderer Wichtigkeit, dass sie es fertig bringt, sich mit ihrer Kauf- und Kapitalkraft in die zweckgerichtete, internationale Aussenhandelsabwicklung einzuschalten; denn nur dann wird sie in der Lage sein, bei eventuellen Änderungen ihre Situation zu behaupten.

In diesem Zusammenhang ist die Feststellung, wonach „die beste Exportförderung in der Erleichterung des Importes liegt"[468]), wert, von neuem hervorgehoben zu werden.

Weitere Ausblicke dürften infolge des neuerlichen Kriegsausbruches gegenstandslos geworden sein. Zu hoffen ist, dass die geänderte Lage es der Schweiz erleichtern wird, sich der Weltwirtschaftssituation schneller und reibungsloser anzupassen.

[467]) Dr. *Homberger*, im soeben erschienenen Handbuch der schweiz. Volkswirtschaft, 1939, Bd. I, S. 139.
[468]) *Homberger*, a.a.O., S. 141.

Tabelle 1

Offizielle Diskont-Sätze

	Berlin	Paris	New York	London	Schweiz	Schweiz Privat-Satz
1937						1,03
1936	4,00	3,66	1,50	2,00	2,30	2,06
1935	4,00	3,49	1,50	2,00	2,33	2,20
1934	4,00	2,66	1,54	2,00	2,00	1,50
1933	4,00	2,50	2,56	2,00	2,00	1,50
1932	5,21	2,50	2,82	3,01	2,00	1,52
1931	6,91	2,11	2,11	3,96	2,03	1,44
1930	4,93	2,71	3,04	3,42	2,89	2,01
1929	7,11	3,50	5,16	5,48	3,50	3,31
1928	7,00	3,52	4,50	4,50	3,50	3,33
1927	5,83	5,23	3,80	4,65	3,50	3,27
1926	6,73	6,95	3,84	5,00	3,50	2,52
1925	9,15	6,52	3,42	4,58	3,90	2,27
1924	10,00	6,02	3,69	4,00	4,00	3,54
1923	38,82	5,00	4,43	3,49	3,47	2,63
1922	6,32	5,09	4,23	3,62	3,39	1,68
1921	5,00	5,78	5,56	6,09	4,44	3,39
1920	5,00	5,73	5,58	6,71	5,00	4,56
1919	5,00	5,00		5,15	5,32	4,69
1918	5,00	5,00		5,00	4,75	4,15
1917	5,00	5,00		5,15	4,50	2,66
1916	5,00	5,00		5,47	4,50	2,46
1915	5,00	5,00		5,00	4,50	3,52
1914	4,90	4,22		4,05	4,34	4,02
1913	5,88	4,00		4,77	4,81	4,52
1912	4,95	3,38		3,78	4,20	3,89
1911	4,40	3,14		3,47	3,70	3,40

Tabelle 2
A

Wertanteil am Welthandel in %

Jahr	Lebensmittel	Rohstoffe	Fabrikate	Total
1929	24,5	36,0	39,5	100,0
1930	25,5	34,5	40,0	100,0
1931	27,5	32,5	40,0	100,0
1932	29,0	33,0	38,0	100,0
1933	26,5	36,0	37,5	100,0
1934	25,0	37,0	38,0	100,0
1935	24,5	37,5	38,0	100,0
1936	24,5	38,0	37,5	100,0
1937	23,0	39,0	38,0	100,0
1938	24,0	36,0	40,0	100,0

B

Wertbewegung (in Gold) 1929 = 100

Jahr	Lebensmittel	Rohstoffe	Fabrikate	Total
1929	100,0	100,0	100,0	100,0
1930	83,0	77,5	83,0	81,0
1931	63,5	52,5	59,5	57,9
1932	46,5	36,0	37,5	39,1
1933	37,5	35,0	34,0	35,2
1934	34,0	35,0	33,0	34,0
1935	34,5	36,0	33,5	34,7
1936	37,0	39,5	36,0	37,5
1937	43,0	51,0	44,5	46,3
1938	39,5	40,5	41,5	40,4

Tabelle 3

Welthandel und Weltproduktion

Jahr	Welthandel	Weltproduktion	Welthandel : Weltproduktion
1913	100	100	100,0
1929	130	139	93,5
1936	111	149	74,5
1937	123	158	78,0

Tabelle 4

Weltproduktion

	Weltagrar- u. Rohstoffproduktion. 1929 = 100			Industrielle Weltproduktion (ohne USSR) Fabrikate 1929 = 100	Welthandelsvolumen 1929 = 100
	Gesamt	Nahrungsmittel	Rohstoffe		
	Mengen – indices				
1929	100	100	100	100,0	100,0
1930	99	102	94	85,8	93,0
1931	95	100	85	74,3	85,5
1932	92	100	75	62,6	74,6
1933	95	102	81	71,1	75,4
1934	97	101	87	77,0	78,2
1935	99	101	95	86,0	81,8
1936	104	103	106	96,3	85,8
1937	110	106	119	102,8	96,8
1938					89,0

Tabelle 5

Société des Nations: „Aperçu général du commerce mondial 1938". Genf 1939:

Welthandel und Weltindices

Jahr	Wert des Welthandels				Wertindex (1929 = 100)		Preisindex (1929 = 100)		Mengen-index (1929 = 100)
	in Mllrd. alten Golddollar			in Mllrd. £					
	$ USA.				Gold $	£	Gold $	£	
	Einfuhr	Ausfuhr	Total						
1913	21,034	19,564	40,598	8,342	59	59	(74)	(74)	(ca. 85)
1924	28,978	27,850	56,828	12,865	83	91	109	120	76
1925	33,150	31,551	64,701	13,295	94	94	113	113	83
1926	32,117	29,920	62,037	12,747	90	90	106	106	85
1927	33,764	31,516	65,280	13,414	95	95	104	104	92
1928	34,652	32,728	67,380	13,845	98	98	103	103	95
1929	35,595	33,024	68,619	14,100	100	100	100	100	100
1930	29,075	26,477	55,552	11,415	81	81	87	87	93
1931	20,795	18,906	39,701	8,754	58	62	68	73	86
1932	13,968	12,887	26,855	7,660	39	54	52	73	75
1933	12,461	11,714	24,175	7,295	35	52	47	69	75

Tabelle 6

Welthandel

C **Preisbewegung in Gold (1929 = 100)**

Jahr	Lebensmittel	Rohstoffe	Fabrikate	Total
1929	100,0	100,0	100,0	100,0
1930	84,5	82,0	94,0	87,1
1931	66,5	59,0	78,0	67,7
1932	52,0	44,0	64,0	52,4
1933	45,5	40,0	56,0	46,7
1934	41,5	39,5	50,0	43,5
1935	40,5	39,5	48,0	42,4
1936	42,0	41,5	48,0	43,7
1937	45,5	47,0	51,0	48,0
1938	43,0	42,5	50,5	45,5

D **Mengen-Bewegung (1929 = 100)**

Jahr	Lebensmittel	Rohstoffe	Fabrikate	Total
1929	100,0	100,0	100,0	100,0
1930	98,0	94,5	88,0	93,0
1931	96,0	88,5	76,0	85,5
1932	89,0	81,5	59,0	74,6
1933	83,0	87,5	60,5	75,4
1934	82,0	88,0	66,5	78,2
1935	85,5	91,5	69,5	81,8
1936	88,0	95,5	75,0	85.8
1937	93,5	108,0	87,0	96,5
1938	91,5	95,0	82,0	88,8

Tabelle 7

A **Wertbewegung in Gold (1929 = 100) (nur Waren)**

	Import					Export				
	1929	1932	1936	1937	1938	1929	1932	1936	1937	1938
1. Europa ohne USSR. . . .	100	42	37	46	41	100	40	36	44	39
1. Europa und USSR. . . .	100	43	37	46	41	100	41	36	44	39
2. Nordamerika.	100	30	32	40	28	100	33	32	41	37
3. Südamerika .	100	28	32	43	40	100	37	40	50	40
4. Afrika . . .	100	48	51	60	53	100	59	64	71	59
5. Asien ohne USSR. . . .	100	41	38	50	45	100	36	41	52	43
6. Ozeanien . .	100	29	39	46	46	100	45	51	60	53
Total 1—6	100	39	37	46	40	100	39	38	47	41

Total

Import und Export	1929	1932	1936	1937	1938
1. Europa ohne USSR.	100	41	37	45	41
1. Europa und USSR. .	100	42	37	45	40
2. Nordamerika . . .	100	32	32	40	33
3. Südamerika	100	33	36	47	40
4. Afrika	100	53	57	65	56
5. Asien ohne USSR. .	100	38	40	51	44
6. Ozeanien	100	36	45	53	49
Total 1—6	100	39	37	46	40

Tabelle 8

Europäischer Aussenhandel nach Ländern :

in %	Einfuhr			Ausfuhr		
	1933	1934	1935	1933	1934	1935
1. Goldblock	28,2	25,0	23,5	23,0	23,6	21,4
2. Pfundblock	39,5	41,3	42,6	33,2	34,0	35,3
3. Devisen Zwangswirtschaft . .	19,7	22,2	21,8	27,8	25,7	27,3
4. Andere Abwertungsländer . .	10,1	10,0	10,3	11,7	11,9	12,0
5. Russland	2,5	1,8	1,9	4,2	4,0	3,6
	100	100	100	100	100	100

(Andere Abwertungsländer: Belgien, Österreich, Tschechoslowakei.)

Tabelle 9

Werte in % des Welthandels

Austauschgruppe	1911/1913[1])	1917/1929[1])	1929	1931	1933	1936	1937
1. Industrieländer[2]) mit Industrieländern	29,3	24,0	24,2	25,3	22,7	18,9	17,3
2. Industrieländer mit Rohstoffländern	58,8	62,6	65,2	66,2	66,7	70,2	72,2
3. Rohstoffländer mit Rohstoffländern	10,7	12,2	10,6	8,5	10,6	10,9	10,5
Welt	98,8	98,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[1]) Enquête-Ausschuss.
[2]) Deutschland, Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Luxemburg, Italien, Österreich, Tschechoslowakei, Schweiz, USA., Japan.

Tabelle 9a

Anteile der Industrie- und Rohstoffländer am Welthandel in Nahrungsmitteln und Rohstoffen[1]) (in %)

Waren-Gruppen	1911/1913[3])	1925	1929	1931	1933	1936	1937
I. *Einfuhr:*							
A. Industrieländer[2]) .	—	72,2	70,6	71,1	72,4	73,7	73,6
B. Rohstoffländer . .	—	27,8	29,4	28,9	27,6	26,3	26,4
C. Welt	—	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
II. *Ausfuhr:*							
A. Industrieländer[2]) .	40,5	35,0	35,2	34,8	33,3	28,4	28,9
B. Rohstoffländer . .	59,5	65,0	64,8	65,2	66,7	71,6	71,1
C. Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[1]) Lebende Tiere, Lebensmittel und Getränke, Rohstoffe und halbfertige Waren.
[2]) Deutschland, Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Luxemburg, Italien, Österreich, Tschechoslowakei, Schweiz, USA., Japan.
[3]) Enquête-Ausschuss.

Tabelle 10

Anteil der Industrie- und Rohstoffländer am Welthandel in Fertigwaren (in %)

Ländergruppe	1913	1925	1929	1931	1933	1936	1937
I. *Welteinfuhr:*							
1. Industrieländer Europas[1]	28,5	23,5	24,4	29,8	25,7	21,9	20,6
2. Überseeische Industrieländer[1]	8,1	10,1	10,5	8,8	8,3	8,1	9,1
3. Industrieländer insgesamt	36,6	33,6	34,9	38,6	34,0	30,0	29,7
4. Rohstoffländer	64,3	66,4	65,1	61,4	66,0	70,0	70,3
II. *Weltausfuhr:*							
1. Industrieländer Europas	76,0	66,3	62,8	66,6	66,6	60,9	58,7
2. Überseeische Industrieländer	12,8	19,3	22,5	18,6	17,3	23,3	25,0
3. Industrieländer insgesamt	88,8	85,6	85,3	85,2	83,9	84,2	83,7
4. Rohstoffländer	11,2	14,4	14,7	14,8	16,1	15,8	16,3
5. Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[1]) Siehe Tabelle 9, Fussnote [2]).

Tabelle 11

A Prozentuale Verteilung des Aussenhandels (Nur Waren)

	Import						Export					
	1913	1929	1932	1936	1937	1938	1913	1929	1932	1936	1937	1938
1. Europa ohne USSR.	—	54,2	58,0	55,2	54,9	56,2	—	47,4	48,8	45,0	44,5	46,0
1. Europa und USSR.	61,5	55,6	60,6	56,4	55,9	57,3	55,2	48,8	51,1	46,3	45,7	47,0
2. Nordamerika	12,4	16,1	12,5	13,9	13,9	10,9	15,8	19,5	16,3	16,3	17,0	17,7
3. Südamerika	7,6	7,7	5,4	6,6	7,1	7,6	9,1	9,6	9,1	10,1	10,3	9,4
4. Afrika	4,1	4,8	5,8	6,5	6,2	6,3	4,7	4,5	6,7	7,6	6,9	6,6
5. Asien ohne USSR.	11,8	13,2	13,7	13,7	14,2	14,8	12,5	14,9	13,7	16,1	16,7	15,8
6. Ozeanien	2,6	2,7	2,0	2,9	2,7	3,1	2,7	2,7	3,1	3,6	3,4	3,5
Total 1—6	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Total-Aussenhandel

Export und Import

	1913	1929	1932	1936	1937	1938
1. Europa ohne USSR.	—	51,1	53,7	50,2	49,9	51,3
1. Europa und USSR.	58,4	52,4	56,2	51,5	51,0	52,3
2. Nordamerika	14,1	17,7	14,2	15,1	15,4	14,2
3. Südamerika	8,3	8,6	7,2	8,3	8,6	8,4
4. Afrika	4,4	4,6	6,2	7,0	6,5	6,5
5. Asien ohne USSR.	12,1	14,0	13,7	14,9	15,4	15,3
6. Ozeanien	2,7	2,7	2,5	3,2	3,1	3,3
Total 1—6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Literaturverzeichnis

Aschenbrenner Rud., „Exporthandel und direkter Industrieexport." Diss. Leipzig 1929.

Aschner G., „Praktische und theoretische Beiträge zum Problem der Ausfuhrfinanzierung." Diss. Berlin 1934.

v. Beckerath E., „Krisenlehre und politische Wirtschaft", in: Festschrift fürArthur Spiethoff, „Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung." Duncker & Humblot, München 1933.

Böhler E., „Die Finanzierung industrieller Unternehmungen." Schweizerschriften für rationelles Wirtschaften, Nr. 7, Zürich 1928.

Borck Fritz, „Die Industrialisierung der britischen Dominions und die Rückwirkung auf ihre weltwirtschaftliche Stellung." Diss. Berlin 1930.

Brannekämper J. H., „Der Rembourskredit." Diss. Heidelberg 1931.

Brogle Th., „Die Grundzüge des erwerbsmässigen Warenhandels." Poeschel, Stuttgart 1931.

Cassel G, „Theoretische Sozialoekonomie." 5. Aufl., Leipzig 1932.

Derselbe, „Der Zusammenbruch der Goldwährung." Übersetzt von Bernhard Pfister. Kohlhammer, Stuttgart 1937.

Dittel Joh., „Wesen und volkswirtschaftliche Bedeutung der zwischenstaatlichen Clearingabkommen." Diss. Bern 1936.

Düblin J., „Die Finanzierungs- und Kapitalanlagegesellschaften der schweiz. Grossbanken." Diss. Basel 1937. Polygraphischer Verlag.

Edwards A. W., „International Trade Finance." New York 1924.

Derselbe, „Foreign Commercial Credits." New York 1922.

Eisemann H., „Der internationale Zahlungs- und Kreditverkehr." Diss. Frankfurt 1935.

Eulenburg F., „Aussenhandel und Aussenhandelspolitik." G. d. S., Bd. VIII. Mohr, Tübungen 1929.

Fischer C. A., „Das Devisentermingeschäft in seinen Beziehungen zur Währung und Wirtschaft." Springer, Berlin 1928.

Gafner Max, Dr., „Vermehrte Förderung von Export und Fremdenverkehr." Nr. 12 der Publikationen des Schweiz. Fremdenverkehrsverbandes. Büchler & Co., Bern, April 1939.

Goldschmidt G., „Die Exportkreditversicherung." Diss. Berlin 1928.

Haberler G., „Der internationale Handel." Springer, Berlin 1933.

Hellauer J., „Handelsverkehrslehre" in: Die Handelshochschule 1928.

Derselbe, „Nachrichten- und Güterverkehr" in: Die Handelshochschule 1930.

Derselbe, „Bankwissenschaft" Heft 7, 1927.

Derselbe, „System der Welthandelslehre" 1920.

Hecht Hermann, „Kredite und Risiken im Exporthandel" in: Die Kreditwirtschaft. Kölner Vorträge, Bd. II, Gloeckner, Leipzig 1927.

Hermann Gerhard, „Die staatl. Exportförderungspolitik" in: Festschrift für Kurt Wiedenfeld zum 60. Geburtstag. Öffentl. Handels- und Wirtschaftsgestaltung, Gloeckner, Leipzig 1931.
Höweler Kurt, „Der Geld- und Kapitalmarkt der Schweiz." Diss. Köln 1927.
Ilgner Max, „Exportsteigerung durch Einschaltung in die Industrialisierung der Welt." Kieler Vorträge Nr. 93, Fischer, Jena 1938.
Jaberg T., „Die schweizerischen Banken in der Wirtschaftskrise." Zürich 1933.
Jaffé E., „Das englische Bankwesen." Duncker & Humblot, Leipzig 1904.
Janssen Claus, „Produktions- und Konsumgüter im Welthandel, unter besonderer Berücksichtigung des deutschen Aussenhandels." Diss. Köln 1939.
Jung J., „Wandel und Umgestaltung des zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehrs." Diss. Basel 1939.
Kalveram, „Finanzierung" in: Die Handelshochschule 1928.
Derselbe, „Bankbetriebslehre" in: Die Handelshochschule 1929.
Karrer H., „Kreditversicherung." Internationale Kreditversicherungsvereinigung, Sonderabdruck 1939.
Kellenberger Ed., „Kapitalexport und Zahlungsbilanz". Francke A.G. Bern 1939.
Kerschagl R., „Devisenbewirtschaftung." Herzmann, Berlin 1922.
Keynes J. M., „Vom Gelde." Duncker & Humblot, München-Leipzig 1932. S. 545 ff.
Koch A., „Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung." 2. Aufl., Fischer, Jena 1922.
Kroymann Kurt, „Clearing und Kompensation im Aussenhandel." 2. Aufl. Hanseat. Verlag, Hamburg 1934.
Kurz und *Bachmann*, „Die schweizerischen Grossbanken." Füssli, Zürich 1928.
Landmann J., „Der schweizerische Kapitalexport." Sonderdruck 1916.
Lange Ludwig, „Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Überseebanken." Karlsruhe 1926.
Liefmann R., „Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften." 4. Aufl., Jena 1923. 2. Aufl., Fischer, Jena 1913.
Derselbe, „Finanzierungsgesellschaften" in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., IV. Bd., Fischer, Jena 1909.
Derselbe, „Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften" in: Zeitschrift für schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1920, Heft 3.
Derselbe, „Kartelle und Trusts." Stuttgart 1918.
List Friedrich, „Das nationale System der politischen Oekonomie (1841). "Ausgabe Waentig, 5. Aufl., Fischer, Jena 1928.
Lohmann M., „Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Aussenhandels." Fischer, Jena 1938.
Marbach F., „Beitrag zur Theorie des schweizerischen Kapitalexports. "Stämpfli, Bern 1928.
Masnata A., „L'Emigration des industries Suisses." Lausanne, 1924.
Meier Wilh., „Die Emission ausländischer Anleihen in der Schweiz." Diss. Zürich 1931. Gutzwiller A.G., Zürich.
Meyer F., „Devisenbewirtschaftung als neue Währungsform" in: Weltwirtschaftliches Archiv, 1939, Bd. I, Heft 3.
Mezger Fritz L., „Finanzierung des Aussenhandels." 2. Bd. Kapital und Kapitalismus, herausg. von B. Harms. R. Hobbing, Berlin 1931.
Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre." 6. Aufl., Poeschel, Stuttgart 1922.
Oberparleiter K., „Funktionen- und Risikolehre des Warenhandels." Berlin 1930.
Obst Georg, „Das Bankgeschäft." Poeschel, Stuttgart 1919.
Derselbe, „Geld-, Bank- und Börsenwesen." 30. Aufl. Poeschel, Stuttgart 1937.
Riedl Richard, „Aussenhandel und Währungsschutz." Berlin-Wien-Zürich 1936.

Ritschl H., „Die Wandlungen des Kapitalismus." Vortrag vor der Volkswirtschaftl. Statist. Gesellschaft Basel, Dezember 1932.
Derselbe, „Die Ursachen der Wirtschaftskrise" in: Zeitschrift für schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1932, Heft 3.
Roeschli D., „Die staatliche Exportkreditversicherung, ein Mittel der Exportförderung." Diss. Zürich 1930.
Rzesnitzek F., „Zur Theorie des Kapitalexports." Diss. Berlin 1928.
Salin E., „Wirtschaft und Staat." 3 Schriften zur deutschen Weltlage. Hobbing, Berlin 1932.
Schär J. Fr., „Die Technik des Bankgeschäfts." 3. Aufl., Berlin 1908.
Schaum F., „Der Neuaufbau des Aussenhandels." Beck, München-Berlin 1936.
Scheller G., „Warenkalkulation" in: Die Handelshochschule 1928.
Schmalenbach, „Finanzierungen." 6. Aufl., 1937.
Schmidt P. H., „Die schweizerischen Industrien im internationalen Konkurrenzkampfe." O. Füssli, Zürich 1912.
Schneider Kurt, „Der Welthandel im Clearingverkehr." Scientia, Zürich 1938.
Schoenebeck V., „Die Hemmungen des weltwirtschaftlichen Güteraustausches in der Nachkriegszeit und ihre Gründe. Berlin 1932.
v. Schulze-Gävernitz, „Die deutsche Kreditbank." G. d. S., V. Abteilung, 2. II. Tübingen 1929.
Schuster, „Finanzierungsprobleme im Aussenhandel." Poeschel, Stuttgart 1931.
Schütt A., „Die Finanzierung des Hamburger Aussenhandels." Diss. Marburg 1925.
Simon H. A.: „Die Banken und der Hamburger Überseehandel." Stuttgart, Berlin 1909.
Sombart W., „Der moderne Kapitalismus." „Wandlungen des Kapitalismus." Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik. Zürich 1928.
Spensberger O., „Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung." Diss. Frankfurt 1934.
Spalding W. F., „The finance of foreign trade." London 1935.
Somary F., „Wandlungen der Weltwirtschaft seit dem Kriege." Mohr, Tübingen 1929.
Stauffacher Werner, „Der schweiz. Kapitalexport." Tschudy, Glarus 1929.
Steiger C. J., „Die Finanzierung des Überseehandels mit Britisch-Indien." Schulthess, Zürich 1932.
Stopper E., „Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der Finanzierung des Exportgeschäftes der Schweiz. Industrie." Fehr, St. Gallen 1937.
Thalheim C., „Die Weltwirtschaft."
Taussig-Palyi, „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen." Gloeckner Leipzig 1929.
Tacke G., „Kapitalausfuhr und Warenausfuhr." Kielerschriften Nr. 57. Fischer, Jena 1933.
van Vlissingen F. H. Fentener, „Die Auswirkungen staatlicher Massnahmen auf den Welthandel." Kieler Vorträge Nr. 45. Fischer, Jena 1936.
Walder-Heene E., „Die schweizerischen Kapitalinteressen im In- und Auslande und ihr Schutz." Fehr, St. Gallen 1918.
Weber A., „Depositenbanken und Spekulationsbanken." München-Leipzig 1938.
Derselbe, „Allgemeine Volkswirtschaftslehre." Duncker & Humblot, München-Leipzig 1933.
Werhahn P., „Kapitalexport und Schuldentransfer im Konjunkturverlauf." Kielerschriften Nr. 60, Fischer, Jena 1937.
Whale B., „Internationaler Handel." Übersetzt von F. Thalmann. Springer, Wien 1936.

van Zeeland P., „Bericht über die Möglichkeit eines allgemeinen Abbaues der Handelshemmnisse." Juncker & Dünnhaupt, Berlin 1938.
Zollinger M., „Die Finanzierung der schweiz. Maschinenindustrie." Weinfelden 1925.

Zeitschriften etc.

Amonn A., Buchbesprechungen in: Zeitschrift für Schweiz. Statistik und Volkswirtschaft, 1937.
Beyen J., Dr. (Präs. der BIZ.), Vortrag in der Statist. Volkswirtschaftl. Gesellschaft, Basel, 19. 12. 1938.
Friedrich G., „Kapitalexport" in: Schweizerland. Jahrgang 1916/17.
Frey E., „Der englische Kapitalmarkt." Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich. N. F. Heft 60. Schulthess, Zürich 1938.
Gravell W., in: Deutsche Wirtschaftszeitung, 4. 7. 1935.
Habicht H., „Ausfuhrförderung durch Ausfuhrkreditversicherung" Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer, Hamburg. Jahrgang Nr. 9., 29. 2. 36.
Hoffmann-Burges, „Clearing und Kompensation." Berliner Börsenzeitung 1935.
Homberger Dr., in: Handbuch der schweiz. Volkswirtschaft 1939. Bd. I.
Hotz, „Zur schweizerischen Handelspolitik" in: Zeitschrift für schweiz. Statistik und Volkswirtschaft 1936, Heft 1.
Lehmann H., „Die Exportfinanzierung durch die Kreditbanken" in: Bank-Archiv Nr. 10 (15. 5. 39).
Mangold F., Prof., 2 Enquêten über den schweizerischen Transithandel in: 4. Jahresbericht des Verbandes schweiz. Transit- und Welthandelsfirmen. Basler Berichtshaus, Basel 1939.
Megrah M., „Die neue Entwicklung der Industriefinanzierung" in: Bank-Archiv, 36, Jahrg. Nr. 14, 15. 4. 37.
Prinzing A., „Die Geldseite der englischen Exportförderung" in: Wirtschaftsdienst N. F. XXIV. Jahrg. (3. 3. 39).
Ringel K., „Warenclearing" in: Heft IV der Schriftenreihe zum „Devisenarchiv".
Rulmonde H. (directeur de la Compagnie Belge d'Assurance-Crédit), „Exportkreditversicherung" in: Associations patronales suisse, Nr. 37, 1937.
Seiler Richard, „Strukturwandlungen des Welthandels" in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 13, Heft 2, N. F. (13, 10. 38).
Siegert Dv., Devisenarchiv, III. Jahrg. 1938 (6. 9. 38).
Simon C., „Die Ausfuhrkreditversicherung" in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen Nr. 13—15, 1935, Sonderdruck.
Speich R., Dr. (Generaldirektor des Schweiz. Bankvereins), Vortrag über Fragen der Exportfinanzierung, in: NZZ. 919 vom 28. 5. 1936.
Stampfli A., Dr., in: Schweiz. Finanzjahrbuch 1938, II. Teil.
Sulzer Hans, Dr., Sonderabdruck eines Vortrages: Zeitschrift für Statistik und Volkswirtschaft, 71. Jahrg. 1935.
Trier Jos., „Kurssicherung" in: Devisenarchiv II. Jahrg. 1937, Folge 7 (16. 2. 37).
Unger Helmut, „Das Rembourgeschäft im Devisenrecht" in: Devisenarchiv, IV. Jahrg. 1939, Folge 28 (11. 7. 39).
Veit O., „Industrialisierung und Welthandel" in: Die Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung, 15. Jahrg. Heft IV, 1936.
Wagemann E., „Die Wirtschaftslage in der Welt" in: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 11. Jahrg. 1937, Heft 3, N. F.
Winkelkötter Hans, „Titel und langfristige Finanzierung im Auslandsgeschäft." in: Devisenarchiv, II. Jahrg. 1937, Folge 5 (2. 2. 1937).

Wissler A., „Binnenmarkt und Aussenwirtschaft im Neuaufbau der faschistischen Wirtschaft" in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung. 12. Jahrg., 1937/38, Heft 4, N. F.

ferner:

Bank-Archiv Nr. 9 (1. 5. 1939).
Communiqués des Vororts des Handels- und Industrievereins.
Das Schweizerische Bankwesen. (Mitteilungen des statistischen Bureaus der Schweizerischen Nationalbank.)
Botschaften und Berichte des schweizerischen Bundesrates.
Société des Nations: Enquête sur les accords de clearing, 1935. Aperçu général du commerse mondial 1937, (Genève 1938) und 1938 (Genève 1939).
Jahresberichte folgender Banken:
Bank für Internationalen Zahlungsausgleich,
Bank Guyerzeller,
Schweizerischer Bankverein,
Basler Handelsbank,
Schweizerische Nationalbank,
Schweizerische Kreditanstalt,
Schweizerische Volksbank.
Zeitungen:
Basler Nachrichten,
Der Bund,
Frankfurter Zeitung,
National Zeitung,
Neue Zürcher Zeitung (NZZ.).

Curriculum vitae

Ich, *Sigismund Otto Remy*, bin als Sohn des Otto Remy, kaufmännischen Angestellten, von Basel-Stadt, und der Hulda geborene Biefer, am 3. Juli 1905 in Basel zur Welt gekommen.

Nach Besuch der baselstädtischen Primarschule, der Unteren und Oberen Realschule legte ich die Reifeprüfung im Herbst 1924 ab. Hierauf liess ich mich an der Eidg. Technischen Hochschule an der Abteilung für Maschineningenieurwesen immatrikulieren. Nach Ablegung der zwei obligatorischen Vorprüfungen und nach praktischer Tätigkeit in einer Maschinenfabrik schloss ich mein technisches Studium im Sommer 1929 mit dem Diplom als Maschineningenieur ab (Diplomarbeit: Dampfturbinenanlage, bei Professor Dr. A. Stodola).

In der Folge war ich während 2½ Jahren als Betriebsingenieur in verschiedenen Textilfirmen (auch im Ausland) tätig gewesen. Schon während meiner Tätigkeit als praktischer Ingenieur hatte ich begonnen, mich für allgemeine und speziell für volkswirtschaftliche Vorlesungen an unserer Universität zu interessieren. Als ich im Jahre 1933 als Sekretär an das kantonale Gewerbeinspektorat in Basel gewählt wurde, nahm ich ein systematisches, allerdings nur nebenamtliches Studium der Nationalökonomie auf. Im Jahre 1938 bin ich nach ca. 5½jähriger Tätigkeit aus dem Amt ausgetreten, um meine Dissertation auszuarbeiten und mich auf das Examen vorzubereiten.

An der Universität Basel hörte ich Vorlesungen bei den Herren Professoren, ausserordentlichen Professoren und Privat-Dozenten: Bauer, Bächtold, Brogle, Furlan, Haab, Jäger, Mangold, Matthies, Ostrowski, Pfuhl, Renfer, Ritschl, Ruck, Salin, Schmid, Simonius, Spiro, Voechting, Wagner, West, Wieland. Ferner besuchte ich die Seminarien und Übungen folgender Herren: Brogle, Furlan, Mangold, Ostrowski, Renfer, Ritschl, Salin und Voechting.

Meine Dissertation entstand unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. Hans Ritschl.

Tag der mündlichen Prüfung: 21. Dezember 1939.